



3 1761 11972150 4



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119721504>

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 1

Fascicule n° 1

Tuesday, April 14, 1981

Le mardi 14 avril 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on

Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur

Import Policy

La politique d'importation

Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs

Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

Propositions relatives à la politique
d'importation

APPEARING:

COMPARAÎT:

The Honourable Pierre Bussières,
Minister of State (Finance)

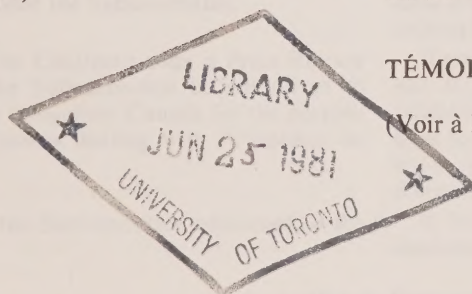
L'honorable Pierre Bussières,
ministre d'État (Finances)

WITNESS:

TÉMOIN:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee



MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 25, 1981

(1)

[Text]

The Subcommittee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:20 o'clock a.m., this day for the purpose of organization.

Members of the Sub-Committee present: Messrs. Mackasey, Thomson and Riis.

The Clerk of the Subcommittee presided over the election of the Chairman.

On motion of Mr. Riis, seconded by Mr. Thomson, it was agreed,—That Mr. Mackasey be Chairman of this Subcommittee. The Chairman took the Chair.

On motion of Mr. Thomson, it was agreed,—That Mr. Riis be Vice-Chairman of this Subcommittee.

On motion of Mr. Riis, it was agreed,—That this Subcommittee print 1,000 copies of its Minutes of Proceedings and Evidence.

It was agreed,—That the Subcommittee be known as the Subcommittee on Import Policy.

It was agreed,—That the Chairman be authorized to schedule meetings and arrange for the appearance of witnesses after consultations with the other Members of the Subcommittee.

It was agreed,—That the question of extending the membership of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs to include the Members of the Subcommittee as additional Members, not subject to the provisions of Standing Order 65(4)(b) respecting membership changes, be referred to the Chairman of the Standing Committee for consideration.

It was agreed,—That the Chairman arrange with the Research Branch of the Library of Parliament for the provision of Research Staff to assist the Subcommittee.

It was agreed,—That the Chairman issue a Press Release and that the Clerk of the Subcommittee be authorized to advertise in trade journals throughout Canada for the purpose of inviting written submissions dealing with "Proposals on Import Policy".

At 10:20 o'clock a.m., the Subcommittee adjourned to the call of the Chair.

Le greffier du Sous-comité

Lois Anne Cameron

Clerk of the Subcommittee

TUESDAY, APRIL 14, 1981

(2)

The Subcommittee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:35 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 25 FÉVRIER 1981

(1)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques tient aujourd'hui à 9 h 20 sa séance d'organisation.

Membres du Sous-comité présents: MM. Mackasey, Thomson et Riis.

Le greffier du Sous-comité préside à l'élection du président.

Sur motion de M. Riis, appuyé par M. Thomson, il est convenu,—Que M. Mackasey soit nommé président du Sous-comité. Le président prend place au fauteuil.

Sur motion de M. Thomson, il est convenu,—Que M. Riis soit nommé vice-président du Sous-comité.

Sur motion de M. Riis, il est convenu,—Que le Sous-comité fasse imprimer 1,000 exemplaires de ses procès-verbaux et témoignages.

Il est convenu,—Que le Sous-comité porte le nom de Sous-comité sur la politique d'importation.

Il est convenu,—Que le président soit autorisé à prévoir des séances et prendre des dispositions pour la comparution des témoins après les consultations avec les autres membres du Sous-comité.

Il est convenu,—Que la question d'élargir le nombre de membres du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques pour ajouter les membres du Sous-comité comme membres additionnels, n'étant pas sous réserve des dispositions de l'article 65(4)(b) du Règlement concernant les changements des membres, soit déferée au président du Comité permanent pour fins d'étude.

Il est convenu,—Que le président prenne des dispositions avec le Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement dans le but de fournir du personnel de recherche pour venir en aide au Sous-comité.

Il est convenu,—Que le président émette un communiqué et que le greffier du Sous-comité soit autorisé à faire de la publicité dans les journaux commerciaux à travers le Canada dans le but d'inviter les intéressés à soumettre des mémoires écrits traitant des «propositions relatives à la politique d'importation».

A 10 h 20, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 14 AVRIL 1981

(2)

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 9 h 35 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

Other Member present: Mr. Herbert.

Appearing: The Honourable Pierre Bussières, Minister of State (Finance).

Witness: Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economics Relations Branch, Department of Finance.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

The Minister made a statement and, with the witness, answered questions.

At 10:29 o'clock a.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Autre député présent: M. Herbert.

Comparaît: L'honorable Pierre Bussières, ministre d'État (Finances).

Témoin: M. R. Hines, directeur adjoint, Direction des relations économiques internationales, ministère des Finances.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

Le ministre fait une déclaration puis, avec le témoin, répond aux questions.

A 10 h 29, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, April 14, 1981

• 0938

[Texte]

The Chairman: This is the first meeting of a subcommittee of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs. The finance committee, incidentally, is meeting at this very moment in another part of the building and that accounts for the shortage of the members on this side. The motion at that time, October 9, said:

That this Committee establish a subcommittee to examine the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation and that the said subcommittee be composed of 3 members to be chosen by the Chairman after the usual consultations with the Whips of the different parties.

That the said subcommittee be empowered to elect its Chairman and Vice-Chairman, to send for persons, papers and records, to sit while the House is sitting, to sit during the periods when the House stands adjourned and to print from day to day such papers and evidence as may be ordered by the subcommittee.

That was accomplished and your subcommittee is composed of Mr. Riis, Mr. Thomson and Mr. Mackasey. It is not a very large committee but it is chuck full of quality and modesty, as you can appreciate, and informality, but we like to get things done. What we had proposed to do this morning, since Easter break is coming along, is to meet with the minister, busy as he is, and ask him to make a general statement to us. Possibly after that there may be some regulations to table. Then we might want to adjourn to some time in the future, not too far in the future, Mr. Minister.

• 0940

So formally, on behalf of the committee, we welcome you here this morning. Malgré la défaite d'hier soir, nous espérons que vous êtes encore de bonne humeur. Maybe you would proceed with your statement.

L'hon. Pierre Bussières (ministre d'État (Finances)): Je vous remercie, monsieur le président. J'aimerais vous rappeler que mon humeur ne reflète jamais les événements extérieurs, que ce soit la pluie ou les défaites électorales.

J'aimerais vous indiquer également, monsieur le président, que je suis très heureux que vous m'ayez invité à venir rencontrer votre sous-comité afin de vous entretenir des propositions relatives à la politique d'importation qui sont contenues dans le document de travail intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», document que j'ai déposé à la Chambre en juillet dernier. La décision du Comité permanent d'établir un sous-comité pour effectuer un examen en profondeur et détaillé des propositions entraînera, j'en suis certain, un examen plus qu'approfondi d'un domaine important de la législation commerciale canadienne et aussi des procédures

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 14 avril 1981

[Traduction]

Le président: C'est aujourd'hui la première réunion du sous-comité du Comité permanent sur les Finances, le Commerce et les Questions économiques. Le Comité permanent lui-même siège maintenant ailleurs dans ce même édifice et c'est pour cela que nous manquons de députés de ce côté-ci. La motion proposée le 9 octobre portait qu'il avait été décidé:

Que le Comité établisse un sous-comité pour examiner le document d'étude proposant des changements aux lois visant les importations canadiennes et que ledit sous-comité soit formé de trois membres choisis par le président après les consultations habituelles avec les whips des différents partis.

Que ledit sous-comité soit autorisé à élire un président et un vice-président, à convoquer des personnes et à obtenir des documents et des dossiers, à siéger pendant la période sessionnelle de la Chambre, à siéger au cours des périodes d'ajournement de la Chambre et à faire imprimer de jour en jour les documents et témoignages suivant les directives du sous-comité.

Tout cela a été fait et le sous-comité se compose maintenant de MM. Riis, Thomson et Mackasey. Ce n'est pas un gros comité, mais il ne manque surtout pas ni de qualité ni de modestie, comme vous pouvez le constater; nous ne sommes pas à cheval sur le formalisme, mais préférons plutôt agir. Ce que nous nous étions proposé de faire ce matin, puisque les vacances de Pâques approchent à grands pas, c'était de rencontrer le ministre, malgré son emploi du temps chargé, pour lui demander s'il pourrait nous donner des renseignements d'ordre général, après quoi il y aura peut-être quelques règlements à déposer. Nous voudrions peut-être alors ajourner, mais pas pour trop longtemps, monsieur le ministre.

Donc, officiellement, au nom du Comité, nous vous souhaitons la bienvenue. In spite of last night's defeat, we hope you are still in good humour. Peut-être voudriez-vous nous lire votre déclaration.

The hon. Pierre Bussières (Minister of State (Finance)): Thank you, Mr. Chairman. I would simply like to remind you that my humour never reflects exterior events whether rain or defeat at the polls.

Mr. Chairman, I welcome this opportunity to address your subcommittee on the proposals concerning import policy contained in the Discussion Paper entitled "Proposals on Import Policy", which I tabled in the House last July. The standing committee's decision to establish a subcommittee to conduct a detailed examination of the proposals will, I am sure, lead to a thorough review of an important area of Canadian trade legislation and the related procedures of the various departments and other bodies who administer our import legislation.

[Text]

connexes des divers ministères et autres organismes qui ont à administrer notre législation d'importation.

Vous vous souvenez, monsieur le président, que les membres du comité permanent ont déjà été informés de la teneur des propositions relatives à la politique d'importation. Outre ce document de travail auquel j'ai déjà fait allusion, certains renseignements ont été déposés auprès du comité, en mon nom, il y a plusieurs mois déjà, par M. Joyce, qui est le sous-ministre adjoint à la Direction des finances et commerce internationaux. M. Joyce, à cette occasion, faisait une présentation sur le sujet général qui nous préoccupe et qui préoccupe votre sous-comité.

Je crois que votre sous-comité a déjà reçu un certain nombre de mémoires de diverses parties intéressées et que certaines de ces parties intéressées ont déjà exprimé l'intention, le désir de comparaître devant vous, le sous-comité, et de présenter leurs réactions à ces propositions de législation sur l'importation.

Le gouvernement est désireux de connaître les opinions du public avant qu'une législation ne soit déposée formellement à la Chambre des communes. C'est dans cette perspective que les propositions ont été publiées et c'est dans cette perspective également que le comité permanent a été saisi de l'étude de ce document. C'est pour cette raison que vous présidez ce sous-comité afin de faire connaître au gouvernement les opinions et vues des Canadiens.

En élaborant les propositions, nous avons décidé de présenter un projet de loi qui est intitulé «Loi sur les mesures spéciales d'importation», lequel traduit sous une forme législative les dix propositions qui sont contenues dans le Livre blanc. Vous trouverez, à la fin du document, monsieur le président, comme vous le savez sans doute déjà, cette espèce de brouillon ou de propositions possibles de législation. Je ne voudrais pas, monsieur le président, que les membres du comité en concluent que le gouvernement a déjà décidé du contenu et qu'il a déjà décidé de la forme du projet de loi qu'il compte déposer à la Chambre plus tard cette année. Il ne le fera que lorsque le Comité aura présenté son rapport au Parlement et que nous aurons bénéficié des vues du comité et des opinions exprimées par le public sur les dix propositions ainsi que sur leur forme législative.

Je vous signale, monsieur le président, que les propositions ont retenu l'attention de certains, à l'échelle internationale, et que plusieurs des partenaires commerciaux du Canada les ont déjà commentées, ces propositions. De même, les comités du GATT sur l'antidumping et sur les subventions et droits compensateurs ont examiné les propositions à l'occasion de deux réunions distinctes qu'ils ont tenues. Les hauts fonctionnaires de mon ministère seraient disposés à discuter des points de vue exprimés par les autres pays au cours de ces audiences, si votre sous-comité en décidait ainsi. Naturellement, ces points de vue devront être examinés également par le gouvernement avant qu'un projet de loi définitif ne soit déposé à la Chambre des communes.

• 0945

En abordant les propositions elles-mêmes, j'aimerais faire quelques observations sur l'esprit dans lequel ces propositions ont été formulées. On se souvient que la conclusion des négociations commerciales multilatérales a fourni au gouvernement

[Translation]

Members of the standing committee have already been given some indication of what the import policy proposals contain. In addition to the Discussion Paper some background notes were tabled with the committee several months ago on my behalf by Mr. Joyce, Assistant Deputy Minister, International Trade and Finance, who made a presentation on the general subject which concerns both your subcommittee and ourselves.

I understand that your subcommittee has already received a number of briefs from interested parties and some have expressed the desire to appear before the subcommittee to present their views orally.

The government is anxious to hear from the public before legislation is introduced in the House and it was with this in mind that the proposals were put forward for public discussion before your committee. That is also the reason you are chairing this committee, to make known to the government the opinions and views of Canadians.

In making the proposals we decided to present a draft act, called the Special Import Measures Act, which reflects the ten proposals in the White Paper as they might appear in legislative form. You will find that draft appended, Mr. Chairman. Members of the committee should not conclude from this that the government has made up its mind on what should or should not be in the bill which will be introduced in the House, hopefully later this year. It will only do so once the committee has made its report to Parliament and we have the benefit of the views of the committee and the public on these ten proposals as well as the draft legislation.

I might point out, Mr. Chairman, that the proposals have attracted a certain amount of attention internationally and several of Canada's trading partners have offered comments on them. As well, the GATT committees on anti-dumping and subsidies and countervailing duties have examined the proposals in two separate meetings. My officials would be prepared to elaborate on the views of other countries during the course of these hearings, if the Subcommittee so decides. These views, of course, will need to be considered by the Government before it introduces a bill in the House.

Turning to the proposals themselves, I would like to elaborate a little on the thinking that went into their formulation. The conclusion of the Multilateral Trade Negotiations afforded the government an opportunity to take stock of its import

[Texte]

canadien l'occasion de faire une espèce de bilan de sa législation d'importation. Il existait déjà au GATT un certain nombre de nouveaux accords qui touchaient cette législation, en particulier les nouveaux accords portant sur les pratiques antidumping sur les subventions et sur les droits compensateurs. Bien que la législation actuelle se conformait à ces nouveaux accords, elle ne permettait pas au Canada de tirer avantage de tous ses droits en vertu de ces nouveaux accords. Ces propositions nous permettraient justement de tirer totalement avantage, de façon efficace, de ces nouveaux accords.

En deuxième lieu, le gouvernement ne croyait pas que le régime antidumping actuel nécessitait une remise à jour complète. Notre système actuel est en vigueur depuis plus d'une décennie et, bien qu'il n'ait pas toujours été à la hauteur des attentes de tous et de chacun dans notre société, il a, en général, fonctionné raisonnablement bien. Les modifications proposées sont destinées à améliorer le système antidumping actuel, à combler certaines lacunes qui, à notre avis, existent, mais non pas à modifier les principes fondamentaux qui sous-tendent le système actuel.

Nous proposons de maintenir la distinction fondamentale entre la tâche administrative du ministère du Revenu national qui consiste à déterminer si le dumping existe et l'enquête quasi-judiciaire du Tribunal portant sur le préjudice dans tous les cas de dumping. La même approche s'appliquerait aussi aux cas de droits compensateurs, ce qui s'écarte de la pratique actuelle. Il ne s'est pas présenté de nombreux cas de ce genre jusqu'à maintenant; cependant, il est possible que la situation à l'avenir présente certains changements.

D'autres pays ont choisi une approche entièrement administrative, sans aucune possibilité de recours à un tribunal indépendant. Cependant, nous estimons que les Canadiens préfèrent avoir en place un organisme comme le Tribunal antidumping qui participe au processus, lequel est un processus de contestation, et qui se préoccupe également des droits ou des intérêts de parties autres que les seules parties intéressées directement. Par exemple, le Tribunal se préoccupera des intérêts du consommateur. En outre, le système antidumping prévoit le recours par voie d'appels à la Commission du tarif et à la Cour fédérale, ce qui est aussi une mesure de protection importante faisant partie des systèmes que nous connaissons actuellement et que l'on conservera aussi dans les propositions que vous aurez à étudier.

Ceci dit, le gouvernement a l'esprit ouvert sur la question des arrangements institutionnels actuellement en vigueur. Nous avons intentionnellement omis d'inclure dans le projet de loi une section traitant de la constitution et de la structure du Tribunal. De même, nous n'avons fait aucun commentaire sur le rapport entre le Tribunal et les autres organismes qui s'intéressent aux questions relatives à la politique d'importation, notamment la Commission du tarif et la Commission du textile et du vêtement. Le public et le Parlement ont été invités à faire leurs commentaires à ce sujet, sur la nature, la structure et même les noms de ces institutions.

[Traduction]

legislation. There were a number of new GATT agreements which touched on this legislation, in particular new agreements covering anti-dumping and subsidies and countervailing duties. While the existing legislation conformed to the new agreements, it did not take advantage of all of our rights under those agreements. The proposals would, in fact, do so.

A second consideration was that the Government was not of the view that the current anti-dumping regime needed to be completely revamped. The system we now have has been in effect for over a decade and while it may not always have lived up to the expectations of everyone concerned it has, by and large, functioned reasonably well. The proposed changes are intended to improve the current anti-dumping system, to fill in some gaps which we believe to exist, but not to change the fundamental principles underlying the system.

We are proposing to maintain the basic separation between National Revenue's administrative task of determining whether there is dumping and the Tribunal's quasi-judicial inquiry into injury in all normal cases of dumping. The same approach would also apply to countervailing duty cases, which is a departure from the present practice. However, to date there have not been many such cases although we expect this to change in the future.

Other countries have opted for a completely administrative approach, with no recourse to an independent Tribunal. We believe, however, that Canadians prefer to have a body such as the Anti-dumping Tribunal involved in a process which in many respects, is an adversarial process and also one which affects the rights or interests of more than just the parties directly involved (eg. consumers). Moreover, the anti-dumping system provides for recourse, through appeals, to the Tariff Board and Federal Court which is also an important safeguard built into the current and proposed systems.

Having said this, the Government does have an open mind on the question of the institutional arrangements currently in effect. We purposely omitted inclusion of a section in the draft Act which deals with the constitution and structure of the Tribunal. As well we have not commented on the relationship between the Tribunal and other bodies which are also concerned with import policy matters such as the Tariff Board and the Textile and Clothing Board. We have indicated our wish to receive the views of the public and Parliament on this question.

[Text]

• 0950

Les propositions que nous avons formulées relativement au fonctionnement du système n'exigeraient que des modifications mineures à la structure et aux opérations du Tribunal telles que nous les connaissons présentement. Les autres organismes ne seraient pas nécessairement touchés. Toutefois, il serait possible de voir si des modifications plus radicales seraient justifiées et je suis assuré, monsieur le président, que vous et votre sous-comité allez vous pencher sur cette question.

Une des principales considérations qui sous-tendent nos propositions visant à améliorer le système actuel est la préoccupation largement répandue selon laquelle les procédures actuelles pour faire face aux importations préjudiciables sont trop longues et sont aussi trop onéreuses. Cela a entraîné des critiques selon lesquelles le système ne pouvait prévoir de façon adéquate les besoins de toutes les industries qui seraient peut-être touchées par ces importations, en particulier les petites et les moyennes entreprises.

Nos propositions attaquent ce problème sous plusieurs angles. Premièrement, nous proposons de resserrer les échéanciers des diverses étapes de l'enquête et du processus d'enquête, tant pour les cas de dumping que pour les cas de subventionnement. Ces échéanciers figuraient dans la législation et non dans des lignes directrices, comme c'est le cas à l'heure actuelle.

En outre, les fonctions du ministère du Revenu national et celles du Tribunal coïncideraient davantage; ainsi, le Tribunal entrerait en jeu plus tôt qu'il ne lui est donné de le faire actuellement et serait en mesure de rendre une décision finale plus rapidement. De plus, le nouveau système assurerait généralement une protection provisoire, lorsque justifiée, dans un délai de quatre mois à compter de la date d'une plainte.

Bien que le nouveau système permettrait de prendre des décisions plus rapidement et avec un plus haut degré de certitude, nous avons aussi examiné une solution de rechange aux procédures normales que prévoient les nouveaux codes du GATT. Notre proposition concernant les engagements de prix de la part des exportateurs vise à fournir une autre solution possible dans les cas de dumping préjudiciable. Dans un cas de dumping, cette solution assurerait aux parties en cause une diminution des délais et une diminution également des frais qu'elles auraient à encourir. Dans les cas de droits compensateurs, des dispositions prévoieraient soit des engagements de prix de la part des exportateurs, soit des engagements de leur gouvernement d'éliminer la subvention ou d'éliminer les effets préjudiciables de cette subvention, soit encore de restreindre les quantités des marchandises exportées vers le Canada bénéficiant d'une subvention. Par la même occasion, la législation proposée concernant les engagements assurerait que les intérêts de toutes les parties en cause (en particulier le plaignant) sont adéquatement protégés.

Dans les cas de droits antidumping et de droits compensateurs, les engagements prévoieraient une solution plus rapide et moins onéreuse, puisqu'ils ne seraient pas acceptés par le ministère du Revenu national avant qu'une décision provisoire n'ait été rendue, c'est-à-dire dans les 90 jours suivant l'ouverture d'une enquête. On éviterait ainsi les frais et les inconvé-

[Translation]

The proposals we have made concerning the operation of the system would only require minor changes in the structure and functioning of the Tribunal. Other bodies would not necessarily be affected at all. However, it would be possible to look at whether more radical changes may or may not be warranted and I am sure, Mr. Chairman, that you and the members of your Committee will examine that closely.

A key consideration behind our proposals to improve the current system was a widely-held concern that action was taking too long and was too expensive to seek remedies in instances of unfair injurious imports. This led to criticism that the system could not adequately provide for the needs of all industries which might be affected by such imports, particularly smaller to mid-size industries.

Our proposals attack this problem in several ways. First, we propose tightening up the time limits for the various stages of the investigation and inquiry process in both dumping and subsidy cases. These limits would be written into the legislation, as opposed to being guidelines as they are now.

In addition the functions of National Revenue and the Tribunal would overlap to a greater extent. This means that the Tribunal would get involved earlier than is now possible and a final decision rendered more quickly. Moreover the new system would ensure that provisional protection could be provided, where warranted, in most instances within four months from the date of a complaint.

While we believe the new system would produce decisions faster and with more certainty, we have also considered an alternative to the normal procedures which is provided for in the new GATT codes. Our proposal for price undertakings by exporters is designed to provide another possible solution in cases of injurious dumping. Such a solution promises to cut the time and expense to parties involved in a dumping case. In countervailing duty cases, there would be provisions for either price undertakings by exporters or undertakings by their governments to eliminate the subsidy or the injurious effects of the subsidy or to limit quantities of exported goods to Canada benefitting from a subsidy. At the same time the proposed legislation respecting undertakings ensures that the interests of all parties concerned are adequately safeguarded.

Undertakings would provide for a speedier and less expensive solution in anti-dumping and countervailing duty cases since they would only be accepted by National Revenue before a preliminary determination had been made, that is within 90 days of initiation of a case. This would avoid the time and expense of appearing before the Tribunal. And yet the process

[Texte]

nients d'une comparution au Tribunal. En outre, le processus serait volontaire et accepté librement par les exportateurs en cause ou, dans les cas de subventionnement, par les exportateurs ou leurs gouvernements respectifs.

Le ministère du Revenu national consulterait naturellement les parties directement intéressées avant l'acceptation d'un engagement. Ces consultations viseraient à déterminer si un engagement peut fournir un règlement satisfaisant du cas. En outre, les parties directement intéressées seraient libres de saisir le Tribunal de l'affaire, en vue d'une enquête sur la question du préjudice, et en tout temps dans un délai de trente jours après l'acceptation d'un engagement par le ministère du Revenu national. La législation proposée incorpore aussi des dispositions pour le traitement expéditif des cas où les engagements ne seraient pas honorés.

• 0955

Nous estimons, monsieur le président, que les nouvelles procédures serviront à apaiser les préoccupations concernant les délais, concernant aussi les frais auxquels font face actuellement les personnes qui cherchent à obtenir des mesures correctives au dumping et au subventionnement préjudiciables.

Monsieur le président, vous vous rappellerez que dans le document de travail il est aussi proposé que nous examinions la possibilité de faire figurer dans la législation antidumping l'utilisation, dans des circonstances exceptionnelles, d'un système de «prix de base». Et je souligne, dans des «circonstances exceptionnelles...» Cette question comporte, pour nous, deux points de vue. Bien qu'un tel système soit prévu dans le code antidumping du GATT, son utilisation serait contestée étant donné les caractéristiques protectionnistes qui sont inhérentes à une telle mesure. Même si aucun système de prix de base n'est présentement en vigueur dans les pays membres du GATT, les États-Unis et la Communauté économique européenne ont adopté, dans le cas des produits de l'acier, des mesures antidumping spéciales qui ont, pour la plupart, la même incidence économique que les systèmes de prix de base. En contrepartie, le Canada a instauré un système de prix repères.

Lorsque les propositions relatives à la politique d'importation ont été élaborées on a décidé d'y inclure une proposition afférente au prix de base, puisque le GATT le permettait et qu'il était concevable que, dans certaines circonstances, le Canada pourrait vouloir recourir à un mécanisme de ce genre. Entre toutes les propositions qui figurent au document de travail, celle-ci a peut-être tenu le plus l'attention de nos partenaires commerciaux. Ils ont fait savoir qu'ils la considéraient trop protectionniste, et aussi qu'ils la considéraient inutile. Mis à part nos intérêts à l'importation, nous devons aussi tenir compte de l'effet que pourrait avoir la prolifération de systèmes de prix de base ou de systèmes analogues sur les intérêts d'une nation exportatrice comme l'est le Canada. Si le Canada devait chercher à mettre en œuvre un tel mécanisme par voie de législation, certains de nos partenaires commerciaux pourraient subir des pressions pour qu'ils se dotent également de tels pouvoirs.

[Traduction]

would be a voluntary one, entered into freely by the exporters involved or, in the case of subsidies, the exporters or their governments.

National Revenue, of course, would consult with the directly interested parties prior to acceptance of an undertaking. These consultations would be aimed at determining whether an undertaking would provide a satisfactory resolution to the case. Moreover, it would be open to directly interested parties to refer the matter to the Tribunal for an inquiry, on the question of injury, any time up to thirty days after an undertaking had been accepted by National Revenue. The proposed legislation also incorporates provisions to deal expeditiously with violation of undertakings.

We believe, Mr. Chairman, the new procedures would help meet the concerns about the length of time and expense currently encountered by those seeking remedial action against injurious dumping or subsidization of imports into Canada.

You will recall that in the Discussion Paper it is also proposed that we should consider providing in the anti-dumping legislation for use in exceptional circumstances of a so-called basic price system and I stress "exceptional circumstances". This is frankly a matter on which we are of two minds. While such a system is provided for in the GATT Anti-dumping Code, its use would be controversial in view of its inherent protectionist features. Special anti-dumping schemes which have essentially the same economic effect as basic price systems have been adopted by the U.S. and EC for steel products. In response, Canada instituted a system of benchmark prices.

When the import policy proposals were being drawn up, it was decided to include a basic price proposal since it was permitted by the GATT and it was conceivable that under certain circumstances Canada might wish to have recourse to some such mechanism. Of all the proposals in the Discussion Paper, this is the one that has perhaps received the most attention by our trading partners. They have indicated they consider the proposal to be overly protectionist and unnecessary. Quite apart from our import interests, we must also be mindful of the effect that proliferation of basic price systems or schemes similar to basic prices might have on the interests of an exporting country such as Canada. If Canada were to seek enabling legislation to implement such a mechanism, certain of our trading partners might come under pressure to also acquire such powers.

[Text]

Les systèmes de prix de base et les systèmes analogues ont fait l'objet de récentes discussions au GATT. Et ces discussions ont porté sur la question de savoir si l'on devait en arriver à une entente qui limiterait ou éliminerait entièrement l'utilisation de telles mesures. Ces discussions se poursuivent, mais jusqu'ici elles n'ont pas été concluantes. A mon avis, le sous-comité devrait continuer de traiter la proposition concernant les prix de base comme étant encore sur la table, encore qu'il lui faille prendre soigneusement en considération la question de savoir s'il est souhaitable de mettre en œuvre une telle mesure. Et, comme j'invitais le sous-comité à discuter avec les fonctionnaires du ministère des négociations actuellement en cours, je pense, monsieur le président, que cela pourrait être un sujet extrêmement important dont les membres du sous-comité pourraient discuter avec les fonctionnaires.

Pour poursuivre cet énoncé sur la législation antidumping et les droits compensateurs, je mentionnerai que l'ébauche de règlement qui donnerait plus de certitude quant à certaines dispositions du projet de loi est maintenant disponible, et j'aimerais, monsieur le président, déposer l'ébauche de ce règlement aujourd'hui de sorte que vous puissiez en tenir compte au cours des audiences publiques et au cours de l'étude de votre sous-comité. Nous la rendrons également publique dans un communiqué de presse qui sera publié aujourd'hui. Comme c'est le cas pour le projet de législation on présente l'ébauche de règlement maintenant afin de bénéficier des commentaires des parties intéressées et aussi des commentaires sûrement précieux que saura formulé le sous-comité que vous présidez. Je mentionnerai que l'ébauche du règlement antidumping est assez exhaustive pour autant que le règlement actuel puisse l'être. Par contre, les règlements sur les subventions et les droits compensateurs sont de nature plus générale. Cela témoigne du fait que nous n'avons que peu d'expérience dans le domaine des droits compensateurs et qu'il est difficile d'anticiper la diversité des situations pouvant exiger un règlement plus particulier ou encore un règlement plus détaillé. A l'échelle internationale, il est également peu de cas qui puissent nous orienter puisque le code sur les subventions et les droits compensateurs est relativement nouveau comparativement au code antidumping, et les autres pays n'ont pas de règlements exhaustifs dans ce domaine. Cependant, un groupe d'experts du GATT ont actuellement des discussions afin de fournir des lignes directrices aux gouvernements concernant le calcul de subventions en vue de l'application de tels droits compensateurs.

• 1000

Enfin, avant d'abandonner le sujet de l'antidumping et des droits compensateurs, je vous signalerai que les discussions entre les hauts fonctionnaires et le secteur privé ont produit un certain nombre de modifications possibles et d'ordre technique que nous étudions actuellement, et j'espère avoir l'occasion de les présenter au sous-comité très bientôt.

Monsieur le président, dans le domaine de la législation sur les mesures de sauvegarde d'urgence, nous proposons des mesures essentiellement destinées à accroître la flexibilité du système actuel. L'une de ces mesures est la proposition relative à un mécanisme de contrôle des importations, mécanisme qui

[Translation]

Basic price systems and similar schemes have been the subject of recent discussions in the GATT. The focus of these discussions has been whether an understanding should be reached which would limit or eliminate altogether the use of all such measures. These discussions are continuing but have not been conclusive as of yet. It would be view that the Sub-Committee should continue to treat the proposal concerning basic prices as still being on the table, although it should be aware that careful consideration will need to be given as to whether it is advisable to implement such a proposal. I invited, by the way, the sub-committee to discuss, with my officials, the negotiations presently underway, Mr. Chairman, as I believe it might be an extremely important subject for all concerned.

While on the subject of anti-dumping and countervailing duties legislation, I might mention that draft regulations which would give greater certainty to some of the provisions in the draft Act are now available and I would like to table them today so they can be taken into account during the public hearings in the Sub-Committee. We are also making them available in a press release. As is the case with the draft legislation, the purpose of putting forward draft regulations at this time is to invite the comments of interested parties as well as the invaluable advice which will certainly be given by sub-committee you are chairing, Sir. I would note that the draft anti-dumping regulations are fairly comprehensive, inasmuch as the current regulations can be. On the other hand, the subsidy and countervailing duty regulations are more general in nature. This reflects the fact that we have had less experience in the area of countervailing duty cases, and it is difficult to anticipate the variety of situations which may require more detailed regulations. Also, there is little to guide us at the international level since the Subsidies and Countervailing Duties Code is relatively new compared to the Anti-dumping Code, and other countries have no extensive regulations in this area. However, a group of GATT experts are currently holding discussions in view of providing guidelines to governments on subsidy calculations for the purpose of applying countervailing duties.

Finally, before leaving the subject of anti-dumping and countervailing duties, I should point out that discussions between officials and the private sector have produced a number of possible technical amendments which we are currently studying and hope to submit to the Sub-Committee in the near future.

Mr. Chairman, in the area of emergency safeguard legislation we are proposing measures designed basically to add to the flexibility of the current system. One such measure is the proposal for an import monitoring scheme, a scheme which would permit the Governor in Council to add products to the

[Texte]

permettrait au gouverneur en conseil d'ajouter des produits à la liste de marchandises d'importation contrôlée, aux fins de surveillance, lorsque le tribunal ou la Commission du textile et du vêtement fait rapport que ces produits causent ou menacent de causer un préjudice grave aux producteurs canadiens. Et j'aimerais souligner que l'expression maintenant utilisée est «préjudice grave» au lieu de «préjudice important»; je crois que ce changement de mot est quand même significatif. Il faut noter que cette proposition exigerait une modification à la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, laquelle loi est de la compétence du ministre de l'Industrie et du Commerce. La proposition relative aux mesures de sauvegarde aux fins de la balance des paiements comblerait une lacune de la législation actuelle.

En outre, il est proposé que les surtaxes soient maintenues plus longtemps que 180 jours sans l'approbation du Parlement, lorsque le gouvernement a renvoyé la question de préjudice, soit au tribunal ou, selon le cas, à la Commission du textile et du vêtement, et qu'il a reçu un rapport concluant au préjudice grave ou à la menace de préjudice grave. Cela rendrait la législation sur les taxes, figurant à l'article 8 du Tarif des douanes, plus comparable aux procédures suivies lors de l'imposition des contingents en vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation. Le sous-comité sera particulièrement intéressé par cette proposition puisque, effectivement, elle touche une loi portant sur l'imposition. La proposition tient du fait que, dans certaines circonstances, une surtaxe peut s'avérer plus efficace à traiter d'un problème d'importations préjudiciables que le recours à des contingentements. Toutefois, l'existence de la règle des 180 jours a eu tendance à faire diminuer l'utilité des surtaxes, et comme la surtaxe et les contingents constituent les deux principaux mécanismes de sauvegarde, on se devait donc, de ce fait, de les rendre plus conformes l'une par rapport à l'autre. Et c'est ce qui a été fait dans ces propositions.

Un autre raffinement du mécanisme de surtaxe est le recours proposé aux surtaxes à partir d'un certain volume d'importations, un tel mécanisme qui s'apparente aux contingents tarifaires imposés par certains partenaires commerciaux du Canada, serait utile dans certaines circonstances.

• 1005

Une autre proposition, qui est la proposition relative aux mesures de sauvegarde aux fins de la balance des paiements viendrait elle aussi combler une lacune que l'on retrouve dans la législation actuelle. Lorsqu'un problème de balance des paiements se poserait, le gouvernement pourrait, sujet à certaines limites, prélever une surtaxe sur les importations. Une telle disposition, à notre avis, serait préférable à la solution de rechange consistant à utiliser des dispositions existantes qui ne sont pas réellement destinées à cette fin précise.

Les gouvernements antérieurs se sont heurtés à des difficultés à cet égard et nous avons pensé qu'il était opportun de rectifier cette situation. Les membres du comité, monsieur le président, retrouveront des exemples de cette difficulté dans le document de travail.

[Traduction]

Import Control List for monitoring purposes where the Tribunal or Textile and Clothing Board report that such products are causing or threatening serious injury to Canadian producers. I would like to emphasize that the expression now in use is "serious injury" rather than "significant injury"; I believe that the change is actually quite important. It should be noted that this proposal would involve an amendment to the Export and Import Permits Act, which is the responsibility of the Minister of Industry, Trade and Commerce. The proposal dealing with safeguards in the context of the balance of payments would correct a deficiency in current legislation.

In addition, it is being proposed that surtaxes could stay in effect longer than 180 days without parliamentary approval where the government has referred the question of injury to either the Tribunal or, where appropriate, the Textile and Clothing Board and receiving a report finding serious injury or threat of serious injury. This would make the surtax legislation contained in Section 8 of the Customs Tariff more comparable to the procedures followed in imposing quotas under the Export and Import Permits Act. The Sub-Committee will be particularly interested in this proposal since it does involve a taxing statute. The thinking behind the proposal was that in certain circumstances imposing a surtax might be a more effective way to deal with a problem of injurious imports than resorting to quotas. However, the existence of the 180-day rule has tended to reduce the utility of surtaxes, and since surtaxes and quotas are the two main tools used for safeguard action, the thinking was that the two should be brought more into line with one another. That is the purpose of these proposals.

A further refinement of the surtax mechanism is the proposed use of surtaxes after certain quantities of imports have taken place. Such a mechanism, similar to the tariff rate quotas imposed by some of Canada's trading partners, would be useful in certain circumstances.

Another proposal for a balance of payments safeguard measure would fill a gap which currently exists under our legislation. When a balance of payments problem arose, it would be possible for the government to levy a surcharge on imports subject to certain limitations. Such a provision would be preferable, in our view, to the alternative of attempting to use existing provisions which are not really designed for this purpose.

Previous governments have encountered difficulties in this respect and we thought that now would be a good time to rectify this situation. Members of the Committee will find examples of this problem in the working paper.

[Text]

Enfin, la dernière proposition a trait à la capacité du Canada de faire face aux mesures des gouvernements étrangers, mesures qui ont une incidence défavorable sur le commerce canadien des biens et des services, ou encore qui atténuent les droits du Canada aux termes des accords commerciaux. Cette proposition élabore les dispositions contenues dans le projet de loi C-50, lesquelles dispositions ont trait essentiellement au résultat des négociations commerciales multilatérales. Vous vous souvenez sans doute, monsieur le président, de cette disposition que nous avons étudiée au Comité permanent des Finances et qui sera reprise, si mon information est bonne, à l'étape du rapport et de la troisième lecture cet après-midi à la Chambre des communes.

Ensemble, les mesures proposées visent à doter le Canada d'un jeu approprié de mesures possibles pour traiter des différends commerciaux et ce, à mesure que ces différends surviennent. Naturellement, dans tout différend entre le Canada et un autre pays portant sur des questions commerciales, la première voie de recours consiste à consulter ou à avertir le gouvernement en cause. La majorité de nos problèmes sont réglés de cette façon. Cependant, de temps à autre, il peut arriver que des problèmes se posent et que ces problèmes ne peuvent se régler soit par des échanges diplomatiques normaux, soit par les procédures de règlement des différends du GATT.

Dans ces cas où les intérêts du Canada sont directement menacés, le gouvernement doit être équipé, doit être en mesure d'y répondre efficacement. La proposition engloberait aussi les cas où les lois et les politiques des gouvernements étrangers toucheraient le commerce des services au Canada. Les États-Unis sont dotés d'une législation du genre pour traiter des pratiques commerciales déloyales nuisibles au commerce des services.

De même, lorsqu'on alléguerait que des importations de services sont préjudiciables aux industries canadiennes de services, le gouvernement pourrait demander au tribunal de procéder à une enquête et de lui faire rapport sur ces questions. Nous estimons que l'on portera beaucoup plus d'attention au commerce des services au cours des années 1980, compte tenu de l'importance croissante des services dans de nombreux secteurs d'activité et compte tenu aussi du fait que ces mesures sont proposées dans l'attente des problèmes possibles que nous prévoyons.

Le travail qui sera effectué par le sous-comité sera donc de toute première importance dans le processus de mise en place de ces nouveaux mécanismes régulateurs du commerce international.

Monsieur le président, je suis assuré que les auditions que vous tiendrez, je suis assuré que l'étude approfondie des 10 propositions ainsi que de leur traduction législative vous permettront de fournir au gouvernement des avis sérieux, et que vos propositions permettront d'améliorer ces divers mécanismes qui visent à protéger et à articuler une façon de «policer» le commerce entre le Canada et ses principaux partenaires. Monsieur le président, je souhaite à votre comité un fructueux travail et j'aimerais vous exprimer la grande hâte que nous avons de recevoir votre rapport. Merci.

[Translation]

Finally, the last proposal concerns Canada's ability to respond to the actions of foreign governments which either adversely affect Canadian trade in goods or services or impair Canada's rights under trade agreements. This proposal elaborates on provisions contained in Bill C-50, which relate essentially to results of the MTN. The Chairman will no doubt remember this provision, which was reviewed by the Standing Committee on Finance and will be dealt with again, if my information is correct, at the report stage and at third reading this afternoon in the House of Commons.

Together, the proposed measures are designed to provide Canada with a suitable array of possible responses to deal with trade disputes as and when they arise. Of course in any dispute between Canada and another country involving trade matters the first avenue of recourse is to consult with the government concerned. Most of our problems are resolved this way. However, from time to time problems arise which are incapable of resolution through normal diplomatic exchanges or through the GATT dispute settlement procedures.

In such cases, where the interests of Canada are directly threatened, the government needs to be in a position to respond effectively. The proposal would also cover instances where the acts or policies of foreign governments affected Canada's trade in services. The U.S. has similar legislation dealing with unfair trade practices affecting trade in services.

As well, where imports of services were alleged to be injuring Canadian service industries, the government could request the Tribunal to inquire and report on such matters. We believe that trade in services is likely to receive a great deal more attention in the 1980's, given its increasing importance in many areas of activity and the fact that these measures are being proposed in anticipation of possible problems which we foresee.

The work that will be done by the subcommittee will thus be an extremely important part of the process of implementing these new mechanisms to regulate international trade.

I am certain, Mr. Chairman, that the hearings you will be holding and the serious consideration you will be giving to the ten proposals and the resulting legislation will enable you to act as advisors to the government and that your proposals will lead to improvement in the various mechanisms designed to protect and articulate a means of "policing" trade between Canada and its main trading partners. Mr. Chairman, I hope that your committee's work will prove fruitful and we are awaiting your report with great anticipation. Thank you.

[Texte]

The Chairman: Thank you, Mr. Minister, and I can say that when you get the report you will be very happy to get it. I want to welcome amongst us Hal Herbert, one of the members of Parliament who has shown a particular interest in the whole field of imports and exports for almost a decade in the House. I hope he will be bird-dogging this committee to some extent because he has very refreshing and positive views on this.

Monsieur le ministre, excusez-moi. J'ai oublié de vous demander de présenter vos hauts fonctionnaires. Autant que possible, si vous voulez bien le faire maintenant.

M. Bussièrès: Monsieur le président, j'ai avec moi, du ministère des Finances, M. W. R. Hines, que vous avez déjà eu l'occasion de rencontrer; du ministère du Revenu, M. K. McCammon; du ministère de l'Industrie et du Commerce, M. O. V. Lonmo et M. J. Bélisle.

The Chairman: Mr. Minister, I want to draw the attention, particularly of the interested Canadians who are here this morning, to the fact that the clerk of the committee is very important to its progress. David Cook can be reached if you want to take note at 995-9711, Room 505, South Block. My office number is 995-0153; and as long as I have an office, I will have a number, and you can use it.

Mr. Minister, I just want very seriously to make a few comments, and perhaps Mr. Herbert may have some. I am rather pleased that you have proceeded by a white paper and a draft bill. My limited experience in Cabinet indicates to me that too often we consulted with organizations that are affected by legislation a little late in the process. And I want to assure the various groups that the committee has a very open mind. As you emphasized to me when you asked me to take the responsibility on, we are approaching this proposed legislation and omnibus changes to certain legislation and the interrelationship between burdens with the assurance that we have almost carte blanche to come in with a very comprehensive report supporting the legislation, rejecting parts of it, or coming in with new suggestions.

And I want to congratulate you for having taken the initiative to table draft regulations. Once again, I think the importance of regulations are too often overlooked in the House, and when they are presented many months after legislation the spirit of the act is often lost and good legislation can bog down in bad regulations, bad terminology and bad drafting—not that I am suggesting there is anything here of that nature. But at least it will give all the affected groups an opportunity, almost simultaneously with our hearings, to comment as well on regulations, and on drafting errors and on translation, and on all those other things that inevitably are part and parcel of our whole system.

I think, Mr. Minister, we will bring this forward as rapidly as possible, but not so rapidly that we do not do justice to a piece of legislation that is important to Canada as an importing nation. It is not our intention to travel too far, other than to Ireland, Japan, Korea, and other countries in that order, and maybe even look at the west coast, depending, Mr. Minister, on the amount of interest. I have been pleasantly surprised

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur le ministre. Je puis vous assurer que lorsque vous recevrez le rapport, vous en serez très content. Je voudrais accueillir M. Hal Herbert, un des députés qui montre depuis près de 10 ans à la Chambre un intérêt tout particulier pour tout ce domaine des importations et des exportations. J'espère qu'il suivra ce Comité avec assiduité, étant donné qu'il a des points de vue positifs et intéressants à ce sujet.

I beg your pardon, Mr. Minister. I forgot to ask that you introduce your officials. Please go ahead now, if you wish.

Mr. Bussièrès: Mr. Chairman, with me today I have Mr. W. R. Hines, who you have already met, from the Department of Finance; Mr. K. M. McCammon, from the Department of National Revenue; and Mr. O. V. Lonmo and Mr. J. Bélisle from the Department of Industry, Trade and Commerce.

Le président: Monsieur le ministre, je voudrais signaler tout particulièrement aux Canadiens intéressés présents ici ce matin que le greffier joue un rôle très important au Comité. Si vous voulez en prendre note, M. David Cook est accessible au 995-9711, pièce 505, Édifice du Sud. Mon numéro de téléphone au bureau est 995-0153; tant que j'ai un bureau, j'aurai un numéro de téléphone, et vous pouvez vous en servir.

Monsieur le ministre, j'ai quelques commentaires très sérieux à faire, et M. Herbert en aura peut-être aussi. Je suis plutôt content que vous ayez décidé de procéder avec un livre blanc et un premier projet de loi. Mon expérience au Cabinet est très limitée, mais il me semble que trop souvent nous ne consultons les organismes touchés par la législation qu'une fois le processus bien avancé. Je voudrais assurer les divers groupes que les membres du Comité n'ont pas du tout de parti pris. Comme vous l'avez souligné lorsque vous m'avez demandé d'accepter cette responsabilité, nous abordons cette loi proposée et ces changements communs à certaines lois et nous envisageons nos diverses obligations avec l'assurance que nous aurons presque carte blanche pour préparer un rapport très détaillé sur cette législation, en rejetant certains éléments ou en apportant de nouvelles propositions.

Je veux également vous féliciter d'avoir pris l'initiative de déposer des projets de règlements. Encore une fois, je crois que la Chambre oublie souvent l'importance des règlements; lorsqu'on les présente enfin, plusieurs mois après l'adoption de la loi, on perd souvent de vue l'esprit de la loi et une bonne loi peut s'enliser dans de mauvais règlements, un mauvais libellé et une mauvaise formulation—non pas que je voudrais dire qu'il en est question ici. Mais au moins tous les groupes touchés auront ainsi l'occasion de faire des commentaires, presque au même moment que nos audiences, sur les règlements, les erreurs de rédaction et de traduction, et tous ces autres problèmes qui font inévitablement partie de notre système.

Monsieur le ministre, je crois que nous allons procéder aussi rapidement que possible, mais non pas si rapidement que nous ne rendons pas justice à un projet de loi important pour le Canada à titre de pays importateur. Nous n'avons pas l'intention de faire de trop grands voyages, sauf en Irlande, au Japon, en Corée, et dans d'autres pays de ce genre; selon l'intérêt suscité par ce sujet, monsieur le ministre, nous irons peut-être

[Text]

by the fact that we have over 30 organizations who have already indicated their intention to appear before the committee, which indicates the importance of the matter and how the full impact of GATT affects Canada. So I am rather pleased to take on the task, and hope we can do it properly, Mr. Minister, knowing that you will give us your full co-operation.

I want once again to reassure the public that the committee has a very open mind and with no other mandate but to listen very carefully and try to improve and balance the effects of this legislation on the various segments of society. I would ask Mr. Herbert if he has any comments or questions that he may want to ask at this early stage since this is our first meeting

• 1015

Mr. Herbert: Just a brief comment, Mr. Chairman. I have made a fairly extensive distribution of the material that has been supplied to us and have had no reaction. So I was very pleased to hear that 30 groups have expressed interest in coming before the committee.

For the record, I sometimes get pretty mad at the business sector, who have a habit of bitching at just about everything we do, and when we give them the chance to respond to a proposal such as we have here before it is put into the form of legislation, we seem to get relatively little response. However, we will keep trying and hopefully we will get some response from the business sector; otherwise I will ask them to keep their mouths shut after the bill is introduced in Parliament.

The Chairman: Well, I do not want to mislead anybody when we say that 30 groups want to appear. Thirty groups have expressed their intention. I would imagine, having read the groups very briefly, that some of them may want to group their presentations. So it does not mean we will go through 30. The textile industry, for instance, is fairly active, and so are the steel industry, the chemical industry, importers, exporters, and the electrical industry; all the industries which really are concerned. So I would imagine those 30 briefs could mean possibly 10 or 15 meetings—and probably some more will come along, because we are going to be a little flexible on it.

Monsieur le ministre, je n'ai aucune question à vous poser. Mr. Herbert may have some.

Mr. Herbert: I have three short questions, just for purposes of clarification, because I have not seen them dealt with. Maybe the minister can enlighten me. They deal with actual cases. I will use them as illustrations, but I will not name them specifically.

Where there has been a complaint about dumping and a quantity of material has been brought into this country and eventually the examination determines that there has been injury and anti-dumping duty is imposed and then there is a final determination and so on, in the meantime the material that was brought in has been distributed in the country and remains in the country. There was one case I dealt with where

[Translation]

même sur la côte Ouest. J'ai eu l'agréable surprise d'apprendre que 30 organismes ont déjà indiqué leur intention de comparaître devant ce comité; cela donne une idée de l'importance de cette question et de l'incidence du GATT sur le Canada. Je suis donc plutôt content d'accepter cette tâche, et j'espère que nous pourrons bien faire, monsieur le ministre, sachant que vous allez collaborer entièrement avec nous.

Je voudrais rassurer encore une fois le public que le Comité n'a pas du tout de parti pris à ce sujet, et que notre seul mandat est d'écouter attentivement et de nous efforcer d'améliorer et d'équilibrer les effets de cette législation sur les différents secteurs de la société. M. Herbert désire, peut-être faire des commentaires ou poser des questions, étant donné que c'est notre première réunion.

M. Herbert: Un bref commentaire, monsieur le président. J'ai fait une distribution plutôt large des documents qu'on nous a fournis, sans aucune réaction. J'étais donc très content d'apprendre que 30 groupes ont exprimé leur désir de comparaître devant le Comité.

Je voudrais dire officiellement que, parfois, je me fâche avec le monde des affaires, qui a l'habitude de rouspéter chaque fois que nous faisons quelque chose et qui réagit relativement peu lorsque nous lui donnons l'occasion de s'exprimer sur une proposition comme celle-ci, avant de la rédiger sous forme de législation. Nous allons toutefois persévérer et nous espérons obtenir une certaine réaction du monde des affaires; sinon, je vais demander que ce secteur se taise lorsque le projet de loi sera présenté au Parlement.

Le président: Je ne veux pas vous induire en erreur lorsque je dis que 30 groupes veulent comparaître. Trente groupes ont exprimé leur intention. Ayant jeté un coup d'oeil sur la liste des groupes, je pense que certains voudraient peut-être se regrouper. Cela ne veut donc pas dire que nous devons en entendre 30. Il y a, par exemple, le secteur du textile qui est plutôt actif; il en va de même pour les secteurs de l'acier, des produits chimiques, les importateurs, les exportateurs, et le secteur électrique: toutes les industries réellement concernées. J'imagine donc que ces 30 mémoires pourraient représenter 10 ou 15 réunions... et nous en recevons probablement d'autres, car nous avons l'intention de garder une certaine souplesse à ce sujet.

Mr. Minister, I have no question. M. Herbert en aura peut-être.

M. Herbert: Je voudrais seulement poser trois petites questions pour obtenir des éclaircissements, car à ma connaissance on n'en a pas encore parlé. Le ministre pourra peut-être m'éclairer. Elles ont trait à des cas réels. Je m'en servirai comme illustrations, sans les identifier.

Prenons l'exemple d'une plainte au sujet d'un cas de dumping ayant trait à une quantité de matériel importé au Canada; à un moment donné, l'examen révèle qu'il y a eu préjudice, des droits anti-dumping sont imposés, et il y a une détermination définitive et ainsi de suite; entre-temps, le matériel importé a été distribué à travers le pays et reste au pays. Il y a un cas dont je me suis occupé: la société a réussi à franchir la période

[Texte]

the company survived the period of the tribunal proceedings, but it did not survive the after-effects of the fact that the dumped material remained in the country. Are you proposing any action at all on the material that has been imported, in a case where there has been a final determination of injury?

M. Bussières: Si on examine, monsieur le président, le processus qui est proposé et qu'on trouve résumé à l'annexe 3, à la page 23 du document, on s'aperçoit que, pour répondre de façon spécifique à votre question, la période de rétroactivité, lorsqu'une décision a été prise, passe de 90 à 120 jours. C'est le seul changement, en fait, qu'il y a. Dans le cas de l'application d'une surtaxe, si c'est la mesure qui est proposée, ou de droit provisoire, par exemple, la période serait prolongée de 90 à 120 jours. C'est le seul changement qui se rapporte de façon spécifique à votre question.

M. Herbert: Sauf que si les matériaux sont distribués partout au pays, cela crée une menace pour cette compagnie de production. Maybe Mr. Hines could . . .

The Chairman: Mr. Hines.

Mr. W. R. Hines (Assistant Director, International Economic Relations Division, International Trade and Finance Branch, Department of Finance): Yes, Mr. Herbert, there are two aspects. One is the one the minister just mentioned. The preliminary determination will be made after 90 days from the initiation, and provisional duties will apply for 120 days from that date to the date of the tribunal's decision. But the other important aspect is that unlike the present case, under this legislation you would apply provisional duties within 120 days of the complaint being received, which is much faster than what you have at the present time. So there are two aspects to it.

• 1020

Mr. Herbert: But there is no question that there is going to be any seizure of material or anything else.

Mr. Hines: Oh no.

Mr. Herbert: The material then, in effect, remains as a competitive factor for a business that has been damaged by the dumping.

Mr. Hines: Yes. You have to remember, in this context, that dumping is not something that is condemned by the international community. Indeed, it has many advantages in certain cases.

What we are really saying here is that you have to have evidence of dumping and you have to have evidence of injury: it is when you get this together that you can really proceed to deal with a case. It is only the unfair aspects which are injurious that you are really entitled to counter internationally.

Mr. Herbert: Okay, I understand.

I will go in a somewhat different direction: there a complaint has been filed; there has been a preliminary determination of injury, and therefore a duty is imposed; however, in the final determination, the case has been thrown out. Now, there is still a fairly lengthy delay period from the initiation of the complaint to the final determination. In my opinion, in an actual case a complaint was lodged in order to ensure that

[Traduction]

des délibérations du tribunal, mais elle n'y pas surv cu au fait que le matériel importé est rest  au pays. Avez-vous l'intention d'entreprendre une action quelconque quant au matériel importé, dans le cas d'une détermination définitive de préjudice?

Mr. Bussières: Mr. Chairman, if we look at the proposed procedure summarized in appendix 3 on page 23 of the document, to give you a precise answer to your question, we see that a period of retroactivity following a decision will increase from 90 to 120 days. In fact, that is the only change. If the proposed method is to levy a surtax or a provisional duty, for instance, the period would be extended from 90 to 120 days. That is the only change directly related to your question.

Mr. Herbert: Except that if the materials are distributed throughout the country, there is a threat to the production company involved. M. Hines pourrait peut-être . . .

Le président: Monsieur Hines.

M. W. R. Hines (directeur adjoint, Division des relations économiques internationales, Direction des finances et commerce internationaux, ministère des Finances): Oui, monsieur Herbert, il y a deux aspects. Il y a l'aspect que le ministre vient de mentionner. La décision préliminaire interviendra 90 jours après le dépôt du dossier, et les droits provisoires s'appliquent pendant 120 jours, entre cette date et la date du jugement du tribunal. Voici le deuxième aspect important. En vertu de la loi proposée, les droits provisoires s'appliqueraient dans les 120 jours qui suivent la réception de la plainte. Cela se fait beaucoup plus rapidement qu'à l'heure actuelle. Il y a donc deux aspects.

M. Herbert: Mais il n'est pas question de saisir des marchandises ou de prendre d'autres mesures.

M. Hines: Non.

M. Herbert: Le matériel importé, en fait, continue de menacer l'entreprise victime du dumping.

M. Hines: Oui. Il faut se rappeler que le dumping n'est pas condamné par la plupart des pays. Au contraire, il est parfois avantageux.

Tout cela pour dire qu'il faut démontrer qu'il s'agit de dumping et que quelqu'un a été lésé. Si l'on pense pouvoir démontrer ces deux choses, on peut tenter des poursuites. Il faut démontrer qu'on a lésé avant de demander une compensation.

M. Herbert: D'accord, je comprends.

Je vais maintenant changer d'orientation. Disons qu'une plainte a été déposée, qu'on a démontré que quelqu'un a été lésé et qu'on a imposé des droits, mais que la cause est rejetée au dernier moment. Il faut toujours un certain temps, après le dépôt de la plainte, pour rendre le jugement final. Je connais un cas o  une plainte a été déposée pour assurer que les droits seraient imposés pendant une certaine période, de façon  

[Text]

duties were imposed during a certain period of time, thus effectively cutting down the business of the importer during that period of time. In the case of seasonal imports, if it is properly handled by the complainant, it means that it is possible, effectively, to cut off the imports because of the imposed duties during a critical period of the year.

Is there any way that an importer—where in the final analysis, there has been no injury—can have any recourse against the complainant?

Mr. Hines: The simple answer is no. If the imports are not injurious, then you cannot apply a duty against them.

Mr. Herbert: So it is still possible—and this is very important—that a complainant can bring before the tribunal a case with some merits, obviously, because it has to stand up in the initial examination, and effectively cut his competitor out of the business for a season.

Mr. Hines: I suppose that is true, if in fact the tribunal found there was no injury. But you have this concept of the one free bite and it really applies, at least to seasonal goods, where you take something in and by the time you get around to lodging a complaint and getting it before the tribunal, et cetera, there is quite a time lag, and the shipment of dresses, or whatever it is, may well have come in and caused this damage, and the guy is long gone.

The only safeguard we have against that—and again it is contingent on the tribunal finding injury—is that there is provision for retroactive application of duties beyond the provisional period back, I think, 90 days in cases of massive dumped imports. That is the only provision we have, and that is the only one sanctioned internationally, by the way.

Mr. Herbert: Mr. Chairman, my questions are based on actual cases. This is why I have a third one in a completely different area, and that deals with duties on imports, where the duties are likely to affect our export business. I do not believe you deal with an examination of this problem in this proposal at all.

Mr. Hines: No.

Mr. Herbert: Do you not consider that that has a significant effect and therefore should form part of our import policy?

Mr. Hines: I want to make clear what you are talking about. Are you talking about a drawback of duties paid on, say, components imported in goods subsequently exported from Canada?

Mr. Herbert: I assume—and correct me if I am wrong—that there is a remission of duties in the case of all duties imposed on imports where eventually the material is exported in some manufactured form.

Mr. Hines: That is right.

Mr. Herbert: The minister will be aware of a case recently where there has been some doubt about whether a domestic manufacturer can remain in business and can continue to be competitive in the domestic market because of import duties and as a result might lose substantial export business. You do not appear to be looking at this question at all. I think this is an important aspect of import policy.

[Translation]

limiter le chiffre d'affaires de l'importateur pendant la période en question. S'il s'agit d'importations saisonnières, une plainte peut effectivement supprimer les importations parce que les droits seraient imposés pendant une période critique.

L'importateur a-t-il un recours contre ce genre de plainte, si personne n'a été lésé?

M. Hines: Non. Si les importations ne lèsent personne, on ne peut pas imposer de droit.

M. Herbert: Il est donc toujours possible—et c'est très important—qu'un plaignant puisse plaider sa cause devant le tribunal et, si elle est le moins bien fondée, obliger l'entreprise qui lui fait concurrence à fermer ses portes pour la saison.

M. Hines: Je suppose que oui, si le tribunal juge que personne n'a été lésé. Mais, normalement, vous pouvez pêcher une fois sans qu'il y ait de représailles, surtout lorsqu'il s'agit de marchandises saisonnières. Il vous faut un certain temps pour déposer la plainte et comparaître devant le tribunal, etc. S'il s'agit de robes importées, par exemple, il se peut qu'elles aient déjà été vendues, que l'importateur soit parti il y a bien longtemps.

L'article prévoyant l'imposition rétroactive de droits est le seul qui vous protège contre ce genre de situation, à condition que le tribunal estime que quelqu'un a été lésé. Ces droits peuvent être imposés, jusqu'à 90 jours avant la période provisoire lorsqu'il s'agit de quantités massives d'importations. C'est le seul article dont nous disposons et le seul qui soit reconnu par d'autres pays.

M. Herbert: Je parle de cas que je connais. Le troisième concerne un domaine entièrement différent, à savoir les droits qui s'appliquent à des importations et qui peuvent avoir un effet sur nos exportations. Je ne crois pas que votre proposition traite de ce problème.

M. Hines: Non.

M. Herbert: Ne croyez-vous pas qu'il est important et que notre politique d'importation devrait en tenir compte?

M. Hines: Je veux être certain de savoir de quoi il s'agit. Vous parlez de remboursements des droits de douanes qui s'appliquent à des produits qui sont importés au Canada et exportés par la suite?

M. Herbert: Je pense—et corrigez-moi si je me trompe—que les droits sont remboursés si le produit importé est exporté par la suite après avoir subi une transformation.

M. Hines: C'est exact.

M. Herbert: Le ministre se souviendra d'un cas où l'on a essayé de déterminer si un fabricant canadien pouvait continuer de faire concurrence sur le marché canadien si les droits d'entrée l'empêchaient d'exporter autant qu'il voudrait. Vous ne semblez pas tenir compte de cette question. C'est là un aspect important de la politique d'importation.

[Texte]

• 1025

Mr. Hines: You are quite right. It is an issue which is not addressed in the paper and it is indeed one we are looking at right now. So it could well come up in the context of this committee and we will deal with it, I am sure.

Mr. Herbert: Those were my questions.

Le président: Monsieur le ministre, c'est notre intention de convoquer une autre assemblée bientôt, après Pâques, encore avec les fonctionnaires pas nécessairement avec vous, car vous êtes très chargé de travail, mais quand même avec vos fonctionnaires. Là, je pense que les questions de M. Herbert et d'autres députés, on va les poser, surtout quand mes deux copains sont ici.

I think we will be holding further meetings with the officials very soon, Mr. Minister, before we begin to meet some of the witnesses, towards the end of the month, probably. It gives us an opportunity to study your opening statement in depth, and questions will no doubt arise from that. I have quite a few of my own of this nature which I intend to raise with your officials in public.

In light of the fact that many of us must get back to the full finance committee this morning, and in light of the fact that there are no further questions, I would like to adjourn the meeting to the call of the Chair.

M. Bussièrès: Vous me permettez peut-être quelques mots, monsieur le président.

J'aimerais très brièvement commenter sur quelques-unes de vos remarques. Je suis très heureux que vous ayez indiqué votre intention de rencontrer prochainement les fonctionnaires du ministère. Comme je l'ai indiqué, comme vous l'avez souligné, il y a des aspects de la déclaration que j'ai faite où spécifiquement, votre Comité est invité à discuter de certains cas particuliers avec les fonctionnaires. Je suis assuré que, et les fonctionnaires, et votre Comité, en tireront grand profit.

J'aimerais également réitérer ce que vous avez souligné, à savoir que cette opportunité, qui est offerte au public canadien et aux parlementaires de faire l'examen de propositions qui se traduiront bientôt en législation et que la Chambre aura à étudier, est extrêmement importante. Nous tenons à ce que les dispositions législatives qui articuleront ces dix propositions soient grandement améliorées par les travaux de votre sous-comité. Pour ce qui est des voyages, vous savez, je crois qu'il est extrêmement important que vous ayez l'occasion, que les parlementaires aient l'occasion d'aller rencontrer les Canadiens et non pas seulement que les Canadiens aient l'occasion de venir rencontrer leurs parlementaires à Ottawa. Si la nécessité et l'opportunité se présentaient, je pense qu'il serait bon que votre sous-comité prenne les dispositions pour aller rencontrer certains Canadiens chez eux.

En conclusion, monsieur le président, je suis convaincu que votre expérience, non seulement des travaux parlementaires mais votre expérience passée au gouvernement de notre pays, assurera à ce sous-comité de grandes qualités et que les travaux, les réflexions, le rapport que vous nous fournirez amélioreront les dispositions que nous avons déjà prévues.

Je vous remercie, monsieur le président.

[Traduction]

M. Hines: Vous avez tout à fait raison. Nous n'en parlons pas dans le document, mais nous sommes en train d'étudier la question. Il se peut que le Comité en parle et nous l'aborderons à ce moment-là.

M. Herbert: Je n'ai plus de question.

The Chairman: Mr. Minister, we intend to hold a meeting soon, after Easter, with the officials if not with you, since you are very busy. We would like to hear the officials, though. I think we will ask Mr. Herbert and the other members questions when my two friends are here.

Nous avons l'intention, monsieur le ministre, de prévoir d'autres séances avec les fonctionnaires avant d'entendre d'autres témoins vers la fin du mois. Nous aurons donc l'occasion d'étudier votre déclaration et de formuler des questions. J'ai déjà beaucoup de questions en tête et j'ai l'intention de les poser à vos fonctionnaires.

Étant donné que beaucoup d'entre nous doivent assister à la réunion du Comité des finances ce matin et puisqu'il n'y a plus de question, je voudrais lever la séance jusqu'à nouvelle convocation.

Mr. Bussièrès: With your permission, Mr. Chairman, I would like to say a few words.

I would like to comment briefly on some of your remarks. I am very happy that you intend to meet in the near future with officials from the department. As I indicated in my statement, and as you said yourself, the committee will be free to discuss specific cases with the officials. I am assured that both the officials and your committee will benefit from this.

I would also like to repeat what you said to the effect that the opportunity that the Canadians and members of Parliament will be having to examine proposals that will soon be translated into legislation that will come before the house, is extremely important. We insist that the legislative provision contained in the ten proposals be greatly improved by the work of the subcommittee. Insofar as travelling is concerned, I think that it is extremely important that you have the opportunity, as members of Parliament, to meet with Canadians, instead of having Canadians come to Ottawa to meet with their members of Parliament. If necessary and if the opportunity comes up, I think that your subcommittee should do what it has to meet with Canadians where they live.

I would like to say in closing, Mr. Chairman, that I am convinced that your experience, not only as a parliamentarian but as a member of government, will ensure the quality of the subcommittee's work and reflections and that your report will improve the provisions that we are proposing.

Thank you, Mr. Chairman.

[Text]

Mr. Herbert: Mr. Chairman, may I throw in a second question? At the next meeting could we get some comments on the result of the action on the Algoma Steel wide flange beams plant where we took action? It was a very controversial issue, you will remember. I would like some comments, perhaps at the next meeting, on whether there has been any change in attitude as a result of what happened in that case.

The Chairman: Mr. Herbert, we have representations already before us from the steel industry.

Mr. Herbert: Oh, good.

The Chairman: I think that would be the appropriate time to get into those specifics. I think what we really want to do at the next meeting is probe a little. I want to assure the minister that the only place we are sure to travel to is downtown Lincoln and travel with the Canadian wine industry. I want to make sure that GATT is not destroying this very important industry.

• 1030

Mr. Bussières: Conflit d'intérêts.

The Chairman: Yes, I have a conflict of interest, a very serious one, in that respect.

I think on that happy note we will adjourn the meeting. Thank you very much.

[Translation]

M. Herbert: Puis-je poser une deuxième question, monsieur le président? Pourrions-nous savoir, à la prochaine séance, quel a été le résultat des mesures que nous avons prises concernant l'usine d'Algoma Steel? Il s'agissait, si je me souviens biens, d'une question très controversée. Je voudrais savoir s'il y a eu un changement d'attitude.

Le président: Monsieur Herbert, nous aurons comme témoins des représentants du secteur de l'acier.

M. Herbert: Très bien.

Le président: Il faudrait peut-être en venir aux détails.   la prochaine séance, nous espérons t ter le terrain. Si nous nous déplaçons, monsieur le ministre, ce serait pour vister Lincoln et interroger les représentants de notre industrie vinicole. Je veux m'assurer que le GATT ne nuit pas à cette industrie fort importante.

M. Bussières: Conflict of interest.

Le président: Oui. Un conflit d'intérêts très grave.

Sur cette note optimiste, je lève la séance. Merci beaucoup.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economics
Relations Branch, Department of Finance.

M. R. Hines, directeur adjoint, Direction des relations éco-
nomiques internationales, ministère des Finances.

CANADA PARLIAMENT
1 2

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2

Thursday, May 14, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 2

Le jeudi 14 mai 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

La politique d'importation

*Comité permanent des
finances, du commerce et questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

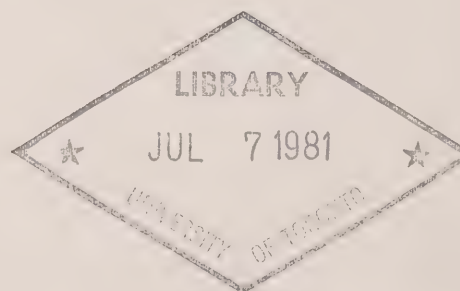
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 14, 1981

(3)

[Text]

The Sub-committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:25 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

Witness: Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economics Relations Branch, Department of Finance.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Hines answered questions.

At 9:25 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 14 MAI 1981

(3)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 21 h 25 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Témoin: M. R. Hines, directeur adjoint, direction des relations économiques internationales, ministère des Finances.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document d'étude proposant des changements aux lois visant les importations canadiennes, intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation». (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27*).

M. Hines répond aux questions.

A 21 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, May 14, 1981

• 2011

[Text]

The Chairman: I think in the absence of a quorum we might want to go ahead anyway, ladies and gentlemen, because there are not going to be any motions that I am aware of and I think it is rather important that we get the show on the road.

I would ask Mr. Hines to be good enough to identify the other officials for the record.

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations, Department of Finance): Thank you, Mr. Mackasey. On my left is Tom Shenstone, who works with me in the Department of Finance, and Mr. Fraser Laschinger, here on my right. Next to Fraser is Jocelyne Bessette-Aubry, who is our legal counsel in the department. If you have any detailed questions relating to National Revenue, Philip Zerr is over there in the corner and he can answer those. We also have a number of members of the Anti-dumping Tribunal here out of curiosity but if you have questions for them I am sure Mr. Perrigo will be quite happy to respond to them.

The Chairman: And poor little me all alone on this side.

Mr. Hines: You all alone.

The Chairman: An unequal battle.

Actually, I might say we will probably increase the membership of the committee to four rather than three, because of the problem of quorum and the need for continuity. We do not want to delay our meetings any more than necessary, because the whole issue has taken on rather surprising importance. This is good. I think we will be able to do justice to it.

I am not sure how we should proceed here, except that over the holidays I have had a chance to do a little reading of the white paper and the legislation, which I cannot make any heads or tails of anyway. You have to pardon me for my ignorance of the subject matter. But after a week of reading and rereading, I think I have the thing in perspective, if not necessarily all the players.

I did get a series of questions together based on my own reading. I do not pretend they are as penetrating as possible, and they are not necessarily in the order the proposals in the white paper are in—excuse me, Mr. Hines, on that. One of the things that interested me was your second proposal, in which I think the word “paper” refers to price undertakings. We refer there to the government’s termination of anti-dumping procedures upon receipt of a voluntary undertaking by an exporter to redress, as agreed by the exporter, by increasing prices to eliminate the margin of dumping. This was a feature introduced in the code back in 1968. Why have we waited so long? What is the resistance by the officials or the government, or whoever?

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 14 mai 1981

[Translation]

Le président: Mesdames et messieurs, même s’il n’y a pas quorum, je crois que nous allons commencer, car, à ma connaissance, aucune motion ne sera présentée, et j’estime qu’il est important que nous nous mettions à l’œuvre.

Je vais demander à M. Hines de bien vouloir avoir l’obligeance de présenter les fonctionnaires qui l’accompagnent.

M. Roy Hines (directeur adjoint, Relations économiques internationales, ministère des Finances): Merci, monsieur Mackasey. À ma gauche se trouve M. Tom Shenstone, qui travaille avec moi au sein du ministère des Finances, et à ma droite, voici M. Fraser Laschinger. Mme Jocelyne Bessette-Aubry, conseillère au sein du service du contentieux, est assise à côté de lui. Si vous avez des questions précises à poser au sujet du Revenu national, M. Phillip Zerr, que vous voyez là-bas, dans le coin, pourra y répondre. Des membres du Tribunal antidumping sont également venus aujourd’hui, par curiosité, mais si vous avez des questions à leur poser, je suis certain que M. Perrigo y répondra très volontiers.

Le président: Et moi qui suis tout seul de mon côté.

M. Hines: Vous êtes tout seul.

Le président: Les forces participant à la bataille ne seront pas à égalité.

Je précise cependant que le nombre de membres du Comité augmentera, il y en aura quatre plutôt que trois, en raison du problème de quorum que nous connaissons et de la nécessité qu’il y a d’assurer une certaine continuité. Nous ne voulons pas retarder le début des réunions plus que nécessaire, car toute cette question a pris une importance surprenante, ce qui est une bonne chose. Je crois que nous serons en mesure d’être à la hauteur.

Je ne sais pas tout à fait comment il faut procéder. Pendant le congé, j’ai tout de même eu le temps de parcourir quelque peu le Livre blanc et la loi, à laquelle je ne comprends goutte d’ailleurs. Je vous demande donc d’excuser mon ignorance de la question. Cependant, après avoir lu et relu sur le sujet pendant une semaine, j’estime avoir une idée de quoi il retourne, même si je ne comprends pas tous les détails.

À la suite de cela, j’ai préparé une série de questions. Je ne prétends pas qu’elles soient les plus pénétrantes, ni qu’elles suivent l’ordre dans lequel les propositions du Livre blanc sont présentées. Je vous demande de bien vouloir m’excuser de cela, monsieur Hines. Une des choses qui a retenu mon attention est votre deuxième proposition, où le mot «papier» se rapporte à des engagements en matière de fixation des prix. Il y a une question de l’abandon, de la part du gouvernement, de procédures antidumping, sur réception d’un engagement pris volontairement par un exportateur. Ce dernier promet d’éliminer l’écart constituant la situation de dumping en augmentant ses prix. Or, cette disposition figure dans le code depuis 1968. Pourquoi avons-nous donc attendu aussi longtemps? Pourquoi les fonctionnaires gouvernementaux, ou quiconque, résistent-ils?

[Texte]

Mr. Hines: There are a number of reasons. Back in 1968—and you were around at the time—maybe you do not remember, but at the time we had a system which was really an automatic antidumping system. If goods came in at less than fair market value, we immediately imposed a dumping duty. During the Kennedy round of negotiations, they negotiated what was called the Anti-dumping Code. The main element in that code—there are a lot of procedural things, but the main element was an injury test. Canada agreed to adopt that injury test. At the time it was felt if we were going this route of imposing an injury test before applying anti-dumping duties, we should apply dumping duties only where there was an independent inquiry and there was a finding of injury in those cases. That was the main reason. With undertakings, of course, you do not have that formal investigation by the Anti-dumping Tribunal.

But there are other problems with it as well. At the time, the code provided only for termination of a case, which meant that if in fact you accepted an undertaking and six months later an exporter violated that undertaking, you had to go back to square one and start over again. So we felt it was rather risky. We were starting out on a new procedure and a new procedure which involved a split in responsibilities between the Anti-dumping Tribunal and the Department of National Revenue. We really felt that the Canadian public at the time was not ready for this kind of system.

• 2015

Over the past 12 years things have changed a lot. The Europeans have used this technique very effectively, I would say, and last year the Americans introduced it in their legislation. We were confronted with the problem when we were putting together the discussion paper of whether or not we should adopt it. One of the main elements we tried to capture in the discussion paper was the need for the procedures to be quick and effective. We looked at the undertaking provision and felt that here was a mechanism by which maybe we could find relief quicker to Canadian industry than has been the case in the past, with suitable safeguards.

There were a number of developments in the code itself that enabled us to do that. First, the code no longer provided for termination of an investigation but rather for suspension, which gave you a vehicle to build into your legislation in the case of a violation so that you do not have to go back to square one but you start where you left off. That was the main element in there. It is a method which is accepted internationally for resolving these cases. We also felt that by adopting it now, with the safeguards I have mentioned, you do eliminate a lot of the costs which Canadian manufacturers are confronted with. In other words, they do not have to appear before the tribunal; it is an investigation which is carried out by the Department of National Revenue; and the undertaking would be accepted prior to getting into the quasi-judicial process. So you do save a considerable amount of time, and the parties involved, a considerable amount of expense. If in fact you are looking at a voluntary undertaking which would have the same economic effect as an anti-dumping duty, by eliminating these

[Traduction]

M. Hines: Il y a quelques raisons à cela. Vous étiez ici en 1968, mais vous ne vous souvenez peut-être pas qu'à l'époque, nous avions un système antidumping automatique. Si les marchandises étaient vendues à un prix inférieur à ce qui était jugé équitable sur le marché, nous imposions immédiatement des droits antidumping. Cependant, au cours des négociations du Kennedy round, on s'est entendu sur ce qui a été appelé le code antidumping. Or, bien que ce dernier comporte bon nombre de procédures, son principal élément est un test vérifiant les torts infligés. Le Canada a accepté l'adoption de ce test. Nous avons alors estimé que s'il fallait effectuer ce genre de vérification avant d'imposer des droits antidumping, ces droits devraient être imposés seulement si une enquête indépendante avait établi que des torts avaient été causés. Voilà la principale raison. Pour ce qui est maintenant des engagements, le Tribunal antidumping ne tient pas d'enquête officielle.

Toutefois, le code présente aussi d'autres problèmes. Au moment de son adoption, il ne prévoyait que la fermeture d'un dossier, c'est-à-dire que si un engagement accepté n'était pas respecté, s'il y avait entorse à cela six mois plus tard, il fallait repartir de zéro. Donc, nous avons pensé que c'était assez risqué. Nous nous étions lancés dans l'application d'un nouveau système qui permettait de scinder en deux les responsabilités, soit, d'un côté, celles du Tribunal antidumping, et de l'autre, celles du Revenu national. Mais nous avons pensé que le public canadien n'était pas prêt à l'époque à adopter ce système.

Au cours des douze dernières années, il s'est produit beaucoup de changements; les Européens utilisent cette technique de façon très efficace, d'après moi, et les Américains l'ont aussi, l'an passé, prévue dans leur loi. Lorsque nous avons rédigé notre document servant à la discussion, nous avions à résoudre ce problème. L'une des questions que nous voulions souligner dans ce document, c'était que nous avions besoin de disposer d'une procédure qui soit rapide dans son application, et efficace. Nous avons examiné cette disposition prévoyant un engagement et nous avons pensé trouver là un mécanisme qui permettrait peut-être d'aider plus rapidement les entreprises canadiennes, et qui fournirait toutes les sauvegardes nécessaires.

Il y a eu un certain nombre de nouveautés qui ont été adoptées dans le code et qui nous permettent d'agir ainsi. Mais tout d'abord, le code n'oblige plus à mettre fin à une enquête, mais permet de la suspendre. Ce qui vous permet, en cas d'infraction, de ne pas avoir à revenir à zéro et de reprendre l'enquête là où vous l'avez laissée. Ceci est essentiel et il s'agit d'une méthode qui est acceptée internationalement pour résoudre ces problèmes. Nous avons aussi cru qu'en adoptant cette mesure tout de suite, avec les mesures de sauvegarde que j'ai mentionnées, nous permettrions aux fabricants canadiens d'éviter une grande partie des frais. En d'autres termes, ils n'auront plus à comparaître devant le tribunal et l'enquête sera effectuée par le ministère du Revenu national, et on acceptera leur engagement avant de se lancer dans le processus quasi judiciaire. Donc, on économisera beaucoup de temps et les parties impliquées économiseront beaucoup d'argent. En fait, il s'agit là d'un engagement pris de plein gré et qui aura les mêmes résultats au point de vue économique que le droit

[Text]

costs we just felt now was probably the time to pick up this feature.

The Chairman: In other words, you feel the improvement to the act will offset some of the other reservations you had . . .

Mr. Hines: Very much so, in the sense of being able to speed up the procedures, being able to provide relief, where warranted, early on. The one disadvantage of it—and I can be very candid with you—is that you do place a tremendous amount of responsibility in the hands of the Deputy Minister of National Revenue. I think you will find that some of the parties who appear before you will express some concern about this. The act, as we had drafted it in the discussion paper, would provide for undertakings only up to the point of a preliminary determination, before you get to the tribunal.

So what you have in effect is the Department of National Revenue determining the margin of dumping as well as making an administrative decision that there is injury to accept it. So you are extending a considerable amount of discretion to that department, without having the benefit of an independent tribunal. The one safeguard we have built in, which personally I think is adequate, is that we have provided in the legislation that where the Deputy Minister of the Department of National Revenue decides to accept an undertaking, he must publish a notice to that effect, and all interested parties will have 30 days to appeal that acceptance to the tribunal. If in fact they do appeal—it could be anyone, the complaint of the importer or the exporter—then the case would be heard by the tribunal and it would go through its normal course.

The Chairman: One of the things that used to concern me in those brief periods I have been in Cabinet, not out, was the undertaking we would get from officials that this would be reviewed in six months or 12 months, or if we were selling water bombers in exchange for Spanish wine, in 12 months we would determine whether the commitments, whatever they were, were lived up to. Let us presume here—and you must excuse my ignorance of the subject—that an agreement is made or a deal is made with the offending party, without compromising their plea of innocence. What procedure do we have to monitor the agreement and not throw it back to the aggrieved parties.

• 2020

Mr. Hines: Okay. There are two aspects to the monitoring. First, the Department of National Revenue will monitor subsequent imports to ensure that the prices are abided by. That is one aspect of the monitoring. The second aspect is that the parties concerned, whether it is the complainant, the importer or the exporter, can request the Department of National Revenue to review it. Now, there is no sunset clause as such built in. I think the wording in the legislation is something to the effect that the undertaking would stay in effect as long as necessary. It is an open question of whether there should be a sunset clause.

[Translation]

prélevé au point de vue anti-dumping, et nous avons pensé que c'était le moment d'éliminer ces frais.

Le président: En d'autres termes, vous avez pensé qu'une amélioration apportée à la loi compensera pour certaines réserves que vous avez . . .

M. Hines: Très certainement, en ce sens que les procédures seront accélérées et que l'on pourra fournir le secours nécessaire lorsque ce sera justifié plus tôt au cours du processus. L'un des désavantages de cette façon de procéder, et je serais très franc avec vous, c'est que l'on rejette sur le sous-ministre du Revenu national beaucoup de responsabilités. Je crois que vous constaterez que les parties qui comparaitront devant vous indiqueront quelles sont leurs inquiétudes à ce sujet. La loi, telle que rédigée dans ce document servant à la discussion, prévoit cet engagement, mais seulement avant qu'on ait pris une décision préliminaire, avant qu'on se soit rendu devant le tribunal.

Donc, ce qui se produit, c'est que c'est le ministère du Revenu national qui établit dans quelle marge se situe le dumping et qui prend la décision de dire ce qu'on peut accepter. Vous donnez donc beaucoup de pouvoirs discrétionnaires au ministère, sans pouvoir profiter d'un tribunal autonome. Mais nous avons établi dans ce cas une sauvegarde qui, à mon avis, est suffisante, c'est-à-dire que dans la loi, nous avons prévu que lorsque le sous-ministre accepte l'engagement, il doit en faire la publication, et toutes les parties intéressées auront trente jours pour interjeter appel auprès du tribunal au sujet de cette acceptation. En fait, celui qui fait appel pourrait être n'importe qui; ce pourrait être l'importateur ou l'exportateur, et dans ce cas, alors, la cause serait entendue par le tribunal, suivant une procédure normale.

Le président: Ce qui m'avait inquiété pendant ces brèves périodes où j'ai fait partie du Cabinet, et non pas quand je n'en faisais pas partie, c'était que les fonctionnaires nous disaient que ce processus serait revu tous les six mois, ou tous les douze mois, ou en d'autres termes, si nous vendions des avions utilisés pour la lutte contre les incendies de forêt, en échange de vin espagnol, on déciderait, dans les douze mois, si ces engagements, quels qu'ils soient, étaient respectés. Supposons dans ce cas, et vous devez m'excuser pour mon ignorance du sujet, que l'accord ait eu lieu, ou que le marché ait été passé avec la partie coupable, de quel moyen disposez-vous pour faire respecter cet accord sans mettre en doute son excuse d'innocence et sans rejeter l'affaire sur le dos des parties lésées?

M. Hines: D'accord. Le contrôle se fait sous deux formes. Premièrement, le ministère du Revenu national surveillera les importations qui se feront par la suite, afin de s'assurer qu'on respecte les prix prévus. En deuxième lieu, les parties intéressées, qu'il s'agisse du plaignant, de l'importateur ou de l'exportateur, pourraient demander au ministère du Revenu national de réviser l'accord. Il n'y a cependant pas de mesure d'extinction qui soit prévue dans ce cas. Je crois que la loi indique que l'engagement sera valable aussi longtemps que nécessaire. La question se pose donc de savoir s'il faut établir une mesure, une prescription extinctive.

[Texte]

I expect that many in Canadian industry would object to a sunset clause, because the attitude that many of our manufacturers take is that if you do have an undertaking which says that firms will no longer dump or subsidize and they abide by that, that is fine as long as it is in place. But as soon as you take it off, then they will start dumping again. This is a very delicate question and one which the tribunal faces quite often. Under the present act, the tribunal is getting authority under Section 31 to review any of their findings. It is one of the issues they must face: if you take this thing off, are you going to have more dumping?

The Chairman: I think, Mr. Hines, one thing that encourages me about what we are trying to do here with the changes to two or three pieces of legislation, is that perhaps it will be a little more specific about the commitment of the government or different agencies to do things. A written commitment reflects either regulations or the legislation. Am I right in saying that, that we need to instill a greater degree of confidence in the industries in general; that this is not being shoved on the back burner because of something the legislation says. There will be a review in three months or six months or nine months or twelve months.

Mr. Hines: Sure, and this is very much in line with the view of the government, that these things should be reviewed and they should not stay in place *ad infinitum*. But the question is, to put a time limit in the legislation may hinder more than help you.

What we have proposed in this discussion paper is not unlike what is now in the present act where the Anti-Dumping Tribunal, in most cases, an independent body would—and that in itself is some kind of a guarantee of protecting the public interest—review anti-dumping on countervailing cases. I believe their normal procedure now is to do this about every three years. That same procedure is not in place in the Department of National Revenue, in respect of undertakings, because they have never had any experience with them. I would fully expect and I would hope this committee would—maybe coming short of suggesting something in legislation, but at least encourage the Minister of National Revenue, that there be a timeframe in which they should be reviewing these things if, in fact, we do go ahead with them.

The Chairman: You mentioned that the experience in other countries has given us an advantage or given us some experience to relate to in that 12-year period. What about the United States; do they have firm commitments in their industry?

Mr. Hines: They introduced undertaking provisions in their legislation, the Trade Agreements Act of 1979. But the main group that has used undertakings are the Europeans. Indeed, I would say, probably 95 per cent of European dumping cases are resolved by undertakings.

The Chairman: What about the time review?

[Traduction]

Je m'attends à ce que beaucoup d'entreprises canadiennes s'opposent à l'établissement d'une telle prescription, car les fabricants pensent que si un engagement a été pris indiquant que les sociétés ne feront plus de dumping, ou des subventions, et que ces entreprises respectent cet engagement, il n'y a rien à dire tant que l'engagement reste valable. Dès que vous retirez l'engagement, les entreprises recommenceront à faire du dumping. Il s'agit de là d'une question fort délicate, qui se pose très souvent au tribunal. Dans le cas de la loi actuelle, le tribunal a le pouvoir, en vertu de l'article 31, de faire une révision de n'importe laquelle de ces décisions. C'est là une des questions auxquelles nous devons faire face: si vous supprimez cette prescription, il s'agit de savoir s'il n'y aura plus de dumping.

Le président: Je crois, monsieur Hines, que ce qui m'encourage dans notre entreprise, ici, c'est-à-dire dans ces modifications que nous voulons faire dans le cas de deux ou trois lois, c'est que peut-être la façon de procéder nous permettra de préciser un peu plus les engagements du gouvernement ou des différents organismes quant aux mesures qu'ils doivent prendre. Lorsqu'il y a engagement écrit, il y a soit un règlement, soit une loi. N'ai-je pas raison de dire que ce que nous voulons, c'est donner dans l'ensemble le plus confiance aux entreprises et leur indiquer qu'on ne relègue pas à l'arrière-plan la question parce que quelque chose se trouve écrit dans la loi. On prévoit donc une révision dans les trois, dans les six, dans les neuf ou dans les douze mois à venir.

M. Hines: D'accord, et ceci est conforme à l'opinion du gouvernement comme quoi il faut faire une révision et que tout ne reste pas tel quel indéfiniment. La question est de savoir si le fait d'établir une date limite dans la loi va empirer la situation plutôt que d'aider.

Ce que nous avons proposé dans ce document, c'est un processus qui ressemble à ce qui est prévu actuellement dans la loi, où nous avons un tribunal anti-dumping, un organisme indépendant, qui, dans la plupart des cas, et ceci, en soi, permet de garantir le respect de l'intérêt du public, revoit les causes d'anti-dumping; en somme, nous avons ici un organisme qui permet d'apporter une compensation. Je crois que d'habitude, la révision se fait tous les trois ans. Le ministère du Revenu national a établi, dans le cas de cet engagement, une procédure semblable, car jusqu'ici, il n'avait pas d'expérience dans ce domaine. J'espère que le Comité, s'il ne fait pas inscrire quelque chose dans la loi, encouragera tout au moins le ministre du Revenu national à établir une date limite pour la révision de ces causes, si nous procédons ainsi.

Le président: Vous avez indiqué que nous avons pu profiter de l'expérience des autres pays dans le cas de cette période de 12 ans. Qu'en est-il aux États-Unis? Est-ce que les entreprises, là-bas, prennent des engagements fermes?

M. Hines: Oui, ces dispositions existent depuis 1979 dans le Trade Agreements Act. Mais ceux qui ont surtout utilisé ces engagements, ce sont les Européens. Je dirais que probablement 95 p. 100 des causes de dumping, en Europe, sont réglées grâce à ce système d'engagements.

Le président: Et quels sont les délais dans ce cas?

[Text]

Mr. Hines: In the United States legislation, I believe it provides for a review every year, and I believe the same thing is true of the Europeans.

The Chairman: But we do not have that provision?

Mr. Hines: No, we do not.

The Chairman: Why?

Mr. Hines: A good question.

The Chairman: That is why I asked it. I have to learn this business.

Mr. Hines: The American system, as you know, is a very judicial system. Everything they do is open and everything is open to appeal. Tom, you can correct me if you can find it, but I believe they do have a provision for a one-year review. Again they do not have any experience or very little experience. The Europeans, on the other hand, have regulations. Theirs is not quasi-judicial system like ours. Theirs is a pure administrative system, all of which is decided within the commission itself. They do undertake these reviews periodically or on request. Again, I believe it is a year they have in their legislation. I suppose there is nothing to stop us from putting it in and that would be some constraint on the deputy minister in this area. It is a question you may want to put to some of the private sector people who will appear before the committee.

• 2025

The Chairman: I have had a brief chance to pursue the submissions coming in and there is a concern expressed by some that that feature should be in there.

Mr. Hines: Yes. I should add that there is a provision in the legislation that does permit any party to request the deputy minister to review the actual values at any time, and in a sense that . . .

The Chairman: Yes, but that does not have the force of law.

Mr. Hines: No, it does not.

The Chairman: I think the success of what we are trying to do here, as we become more and more competitive, is to build up a confidence in what the tribunal is doing, what the departments are doing in this whole field—almost like an arbitrator . . .

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: . . . who succeeds in labour matters because whether he is right or wrong, on balance he is right over the period that you need him. I do not pretend to know the shipping regulations or legislation, but we do not get a chance to amend legislation all that frequently. I would hate to wake up three months or six months down the road and say, Gosh, I wish we had included that in the legislation.

Perhaps your answer is a right one, however, Mr. Hines. When private industry comes before us we can delve into their arguments regarding this.

What provisions do we have requiring a greater degree or some degree of consultation with domestic industry in this whole thing?

[Translation]

M. Hines: Aux États-Unis, la loi prévoit une révision chaque année, et je crois qu'il en va de même en Europe.

Le président: Mais nous n'avons pas établi une disposition de ce genre?

M. Hines: Non.

Le président: Pourquoi?

M. Hines: Voilà une question très pertinente.

Le président: C'est pourquoi je l'ai posée. Il me faut apprendre ce qui se passe.

M. Hines: Le système américain est très ouvert aux critiques, aux appels. Tom, vous pouvez me reprendre sur ce que je dis, mais je crois qu'il y a chez eux une disposition de révision annuelle. A nouveau, je dirais que les Américains ont peu ou pas d'expérience dans ce domaine; par contre, les Européens ont établi des règlements et leur système n'est pas aussi quasi judiciaire que le nôtre. Leur système est purement administratif et tout est décidé au sein de la commission. On entreprend là des révisions de façon plus périodique, ou sur demande. A nouveau, je répéterai ce que je crois que dans la loi, on prévoit un examen tous les ans. Je crois que rien nous empêche de prévoir quelque chose du genre, et ceci permettrait de limiter les pouvoirs du sous-ministre dans ce domaine. Peut-être que vous aimerez poser cette question à certains des représentants du secteur privé qui comparaitront devant votre Comité.

Le président: J'ai eu la possibilité d'examiner certains des mémoires qui commencent à nous arriver, et on indique qu'on aimerait qu'il y ait une disposition de ce genre.

M. Hines: J'ajouterais qu'il y a dans la loi une disposition qui permet à toute partie de demander au sous-ministre de réviser n'importe quand les valeurs effectives, et en un certain sens . . .

Le président: Oui, mais ceci n'a pas force de loi.

M. Hines: Non.

Le président: Je crois que ce que nous essayons d'obtenir ici, au fur et à mesure que nos entreprises deviennent concurrentielles, c'est d'établir la confiance dans ce que le tribunal fait, dans ce que les ministères font dans ce domaine, tout comme c'est le cas d'un arbitre . . .

M. Hines: Oui.

Le président: . . . qui réussit à régler les différends du travail en prouvant, pendant une certaine période de temps, qu'il a raison et qu'on a besoin de lui. Je ne prétends pas connaître les règlements concernant les expéditions ou la loi, mais nous n'avons pas assez souvent la possibilité de modifier la loi. Je ne voudrais pas que dans trois ou six mois, on regrette de ne pas avoir inclus cette disposition dans la loi.

Peut-être que votre réponse est bonne, monsieur Hines. Lorsque les représentants des entreprises privées comparaitront ici, nous pourrons leur demander ce qu'ils en pensent.

Dans toute cette affaire, qu'avons-nous comme dispositions qui nous obligent à consulter davantage, ou tout au moins à consulter les entreprises au Canada?

[Texte]

Mr. Hines: No legislative provisions, but a requirement—let me see, that is not the right word—what we have put in the narrative of the discussion paper is that the deputy minister would consult with all of the interested parties before accepting an undertaking. We are novices in this field. We have never done this before. There is a real question as to how far you can consult.

I am sure you will appreciate very much how far one can go, especially in this kind of thing, which is not unlike price fixing, as to how far you consult. The little experience we have suggests that you would want to talk to the Canadian industry; you would want to talk to the importer and you would want to talk to the exporter.

The one thing I would say is that if the Department of National Revenue, the deputy minister, is sure in his own mind that the undertaking relates to the full margin of dumping, then it would seem to me that the complainant should be adequately satisfied without knowing the specific values involved.

It is something which we are trying to deal with without being too specific. The problem quite simply is that if you have an exporter shipping to Canada and the Department of National Revenue knows he is dumping and has evidence to prove that there is injury, if you want to turn off a case at that preliminary stage before going to the tribunal, how far can we, under our own combines legislation, proceed to disclose without conflicting with that legislation? It is something that the Department of National Revenue is going to have to feel its way with.

My own personal view is that I do not think they would be revealing to the complainant, for example, the actual values involved, but they might, for example, go so far as to indicate that the exporter is prepared to eliminate the margin of dumping and that they would assure the complainant that this would be the case.

The safeguard we put in, if the complainant is not satisfied with that, is that it is always open then to the complainant to take the case to the Anti-dumping Tribunal.

The Chairman: Just a comment, Mr. Hines. I am sure that the official would want to consult—there is no argument about that. I agree with you 100 per cent that consultation is really very beneficial to everybody.

I would like to come back, however, to my own concern about legislation—getting things in the law, if possible, without creating a problem or impeding your efficiency. Do you think it would be better to include—and I am only asking the question; I do not know the answer. Somehow could there not be a commitment to consult at some stage with the aggrieved domestic industry; because certainly it affects them. I would imagine 90 per cent of the time you are going to consult with no argument. But I wonder what is the hesitation about consulting, and the relationship to the other piece of legislation you referred to, the Combines Act.

[Traduction]

M. Hines: Il n'y a rien dans la loi, mais il y a une obligation—ce n'est pas le bon mot—ce que nous avons prévu dans notre document, c'est que le sous-ministre consulterait toutes les parties intéressées avant d'accepter un engagement. Nous sommes nouveaux dans ce domaine et il serait important de savoir jusqu'où peuvent aller ces consultations.

Je suis sûr que vous avez une bonne idée du point jusqu'où on peut aller, car dans ce domaine, c'est un peu dans le domaine de l'établissement des prix et d'après le peu d'expérience que nous avons eue, je suppose que nous voudrions discuter de ces questions avec les entreprises canadiennes, avec les importateurs et les exportateurs.

Tout ce que je puis dire, c'est que si le sous-ministre du Revenu national est convaincu que l'engagement se rapporte à toutes les possibilités de dumping, il me semble alors que le plaignant devrait être satisfait de cet engagement, sans avoir à connaître exactement quelles sont les valeurs exactes en cause.

Nous essayons de résoudre cette question sans trop entrer dans les détails. La difficulté se pose lorsqu'un exportateur veut envoyer des marchandises au Canada et que le ministère du Revenu national sait pertinemment qu'il fait du dumping et a des preuves comme quoi cet exportateur nuit à une des parties. Si vous arrêtez la cause à une étape préliminaire, avant de vous rendre au tribunal, il faut savoir jusqu'où, en vertu de notre Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, vous pouvez aller au point de vue divulgation, sans entrer en conflit avec cette loi. Ce sera au ministère du Revenu national de faire ces expériences dans ce domaine.

D'après moi, je ne crois pas qu'on aurait à révéler au plaignant les valeurs exactes en cause, mais on pourrait par exemple aller jusqu'à indiquer le fait que l'exportateur est prêt à supprimer la marge de dumping et à en donner l'assurance au plaignant.

Nous avons prévu comme mesure de sauvegarde que si le plaignant n'est pas satisfait, la seule explication est qu'il peut toujours porter la cause devant le Tribunal anti-dumping.

Le président: J'ajouterai à titre de remarque, monsieur Hines, que je suis sûr que le fonctionnaire voudra consulter les parties. Je suis convaincu que les consultations sont utiles pour tous.

Je voudrais en revenir cependant à mes inquiétudes au sujet de cette loi. J'aimerais que si on intègre des dispositions dans la loi, on ne crée pas de problème ou qu'on ne nuise pas à votre efficacité. Croyez-vous qu'il conviendrait d'inclure, et je vous pose simplement la question, car je ne connais pas la réponse, ne croyez-vous pas que l'on pourrait prévoir un engagement de consultation avec l'industrie, à une certaine étape, car en effet, elle est concernée. Dans 90 p. 100 des cas, les choses sont claires, mais je me demande pourquoi on hésite tant à procéder à de telles consultations. Quel est le rapport avec l'autre loi dont vous avez parlé, la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions?

[Text]

• 2030

Mr. Hines: This was part of our difficulty when we put the draft act together. We wondered how far one could go in legislation, knowing, obviously, that in any case where you have a complainant who is vitally concerned, there would be no question but that you would consult with him before you turned off a case which he was the originator of. But whether one wants to build that into legislation is a . . .

The Chairman: Maybe "consult" is the wrong word. Maybe "representation" . . .

Mr. Hines: As I say, the one safeguard we have put in is the right of all parties, including the complainant, to continue the case and turn off the acceptance of the undertaking by the deputy minister. So they do have a legal right there to do that.

The Chairman: I am asking so that I can review your answers later . . .

Mr. Hines: Sure.

The Chairman: . . . and see what you do, and perhaps help some of our interested people here tonight to see what is bothering me, or to get answers. Obviously it is bothering some of them.

There are two things, just before I move off that one. First, at present we are open minded on building in a requirement to consult, even though it is obvious it is the logical thing. We are open minded on that. The other question is, is a period of review explicit in the legislation somewhere to make sure that commitments are being adhered to? I again mention that in my limited years around here many of our problems in Cabinet would be resolved by an undertaking from the officials that with six months' time they would review this and they were sure that in one year's time if they did this, this was going to happen—38,000 jobs were going to be created in the longshoring industry or something—not 42,000, but 38,000. In moments of curiosity I would go back one year later to find out just how many were created and I would find that nothing was done; in fact, people were not even sure what I was talking about. I am only saying this is one of the advantages of legislative provision, that okay, let us . . .

Mr. Hines: You are quite right; we are open on both those points. On the latter point, the time limits, though, before you make up your mind in talking to people you might want to raise this with the chairman of the tribunal when he appears before you. As I mentioned to you earlier, they do use a three-year period now. We are not required by the international codes to review in a period of under a year. So if you go this route, one will have to think about what kind of a time frame you want to put on it.

The Chairman: You must excuse me if I am hopping around, because I do not as yet have the detailed knowledge of the legislation in specific instances.

Proposal 4 is complicated but fascinating.

Mr. Hines: The bane of my existence.

[Translation]

M. Hines: Cela faisait partie de notre difficulté lorsque nous avons rédigé le projet de loi. Nous nous sommes demandés jusqu'où on pouvait aller dans un projet de loi, en sachant que dans tous les cas où un plaignant est impliqué de façon très importante, des consultations préalables ont eu lieu avant qu'on rejette l'affaire. Cependant, c'est une autre chose que de savoir si l'on veut inscrire cela dans la législation.

Le président: Peut-être le mot «consulter» est-il inexact, peut-être devrait-on utiliser le mot «plainte».

M. Hines: Comme je l'ai dit, la garantie que nous avons prévue vise le droit de toutes les parties, y compris le plaignant, à poursuivre l'affaire et à refuser d'accepter ce à quoi le sous-ministre s'est engagé. Les parties ont donc le droit de procéder de la sorte.

Le président: Je vous pose la question afin de pouvoir comparer avec vos réponses par la suite . . .

M. Hines: Oui.

Le président: . . . et voir ce que vous faites; et peut-être aider certaines des personnes qui s'intéressent à la question à comprendre ce qui me préoccupe ou à obtenir des réponses. Il est évident que certaines de ces personnes se préoccupent de cette question également.

Il y a deux choses que je voudrais préciser avant de passer à autre chose. Tout d'abord, à l'heure actuelle, nous sommes ouverts quant à la possibilité d'inscrire une exigence concernant la consultation, en dépit du fait que ce soit là une chose logique à faire. L'autre question porte sur l'inscription, dans la loi, d'une révision qui permettrait de s'assurer que les engagements pris ont été tenus. Au cours des quelques années que j'ai passées ici, les hauts fonctionnaires ont affirmé au Cabinet qu'ils régleraient certaines questions dans les six mois, qu'ils procéderaient à une révision et que dans un an, par exemple, 38,000 emplois de débardeurs seraient créés, peut-être pas 42,000, mais 38,000. Poussé par ma curiosité, lorsqu'un an plus tard j'ai voulu voir si cette question avait été suivie, je me suis rendu compte que rien n'avait été fait. En fait, les fonctionnaires ne savaient même pas de quoi je parlais. C'est pourquoi j'estime que ce serait là un désavantage d'inscrire de telles dispositions dans la loi.

M. Hines: Vous avez raison, nous n'avons pas d'idée préconçue quant à ces deux questions. Au sujet de la dernière, les limites de temps, avant de prendre une décision, vous aimerez sans doute consulter le président du Tribunal anti-dumping, qui comparaitra devant vous. Comme je l'ai mentionné précédemment, à l'heure actuelle, la période est de trois ans. Le code international exige une révision dans un délai inférieur à un an. Si l'on envisageait ce genre de solution, il faudrait donc déterminer dans quel délai une telle révision doit avoir lieu.

Le président: Vous m'excuserez si je passe d'un sujet à l'autre, car je ne connais pas encore en détail la loi.

La proposition numéro 4 est compliquée, mais fascinante.

M. Hines: Elle m'empoisonne la vie.

[Texte]

The Chairman: Exactly. Would you explain that to me a little, Mr. Hines? You are having an easy time.

Mr. Hines: All right, basic prices. The original code of 1968, the Antidumping Code, had a provision in its Article 8.4 of the international agreement which authorized the use of basic prices. When we put the Antidumping Act in place . . .

The Chairman: Let us explain to this dumb Irishman what a basic price is.

Mr. Hines: What is a basic price? Well, there are many views on what a basic price is; and that is what is left of the controversy over it. It has never been articulated in legislation in any country. We were the first country to try to do it. What we have provided for in the discussion paper is a basic-price system which essentially would say—the Department of National Revenue upon receipt of a complaint would be in the process of investigating the case. At some point during that investigation, but before a preliminary determination, they would come to the conclusion that the thing was just so complicated, there were so many exporters and importers or countries of exporters involved, that to proceed down the normal case of product or firm-specific just would not help. So what we have provided for is a system whereby if they were confronted with this and if they had adequate evidence of dumping and if they had adequate evidence of injury, they could then, on a recommendation of the Minister of National Revenue and the Minister of Finance, request the Governor in Council to establish, by order in council, a basic price system. The basic price system itself would reflect the lowest normal value in any supplying country; i.e., a licence to dump for all inefficient producers down to the most efficient. So if goods came into Canada below that basic price, a dumping duty would be charged between the basic price and the actual price at which they were shipped into Canada.

• 2035

We thought this was rather novel when we first came up with it, since we were the first to try to articulate it. We thought, and we still think, we are in full compliance with the terms of the international code. Essentially, what it does is move from a quasijudicial system as we have in normal cases, to an administrative system. It would eliminate the role of the tribunal completely, and the Governor in Council would be taking a decision such as, yes, there is injury and, yes, there is dumping. That is not unlike the system existing in Europe, for example, in the commission. It is purely an administrative system.

Anyway, when we came out with this system, as you will notice in the paper which I have tabled with you tonight, a number of our trading partners—the Europeans, the Americans, the Japanese, and I guess most of our trading partners—have objected strenuously to our interpretation. They feel that it is over-protectionist; that it is tantamount to a minimum import system; that it is something that, if we set a precedent, other countries are going to have to follow it. We explained to

[Traduction]

Le président: Précisément. Pourriez-vous me l'expliquer, monsieur Hines? Votre vie est vraiment facile.

M. Hines: C'est la question des prix de base. Le code de 1968, le code anti-dumping, avait une disposition, à l'article 8.4 de l'entente internationale, qui autorisait le recours à un prix de base. Lorsque nous avons rédigé la Loi anti-dumping . . .

Le président: Pouvez-vous expliquer à cet Irlandais ignorant en quoi consiste un prix de base?

M. Hines: Eh bien, les opinions divergent quant à la définition du prix de base. En fait, aucune définition n'a jamais été inscrite dans la loi d'aucun pays. Nous sommes le premier pays qui a essayé de le faire. Dans le document servant à la discussion, nous avons prévu un système de prix de base qui permettrait au ministère du Revenu national, sur réception d'une plainte, de commencer immédiatement à faire enquête. A certains moments au cours de cette enquête, mais avant une détermination préliminaire, le ministère en arrivait à la conclusion que la question était trop compliquée, qu'il y avait trop d'exportateurs et d'importateur ou de pays d'exportation impliqués pour procéder de la façon habituelle. Nous avons par conséquent prévu un système dans le cadre duquel, dans une telle situation, et dans les cas où la sous-évaluation était évidente, s'il y avait suffisamment de preuves de préjudice, on pourrait, sur recommandation du ministre du Revenu national et du ministre des Finances, demander au gouverneur en conseil d'établir par décret un système de prix de base. Le système du prix de base reflète la valeur normale la plus basse dans tout pays fournisseur, selon le prix du produit sous-évalué, du producteur le moins bon au meilleur. Ainsi donc, toute marchandise entrant au Canada à un prix inférieur à ce prix de base est assujettie à un droit antidumping, droit qui correspond à la différence entre le prix de base et le prix réel auquel la marchandise a été introduite au Canada.

Nous avons pensé qu'il s'agissait là de quelque chose d'assez innovateur lorsque nous y avons d'abord songé, étant donné que nous étions les premiers au monde à essayer d'appliquer un tel concept. Nous pensions à l'époque, et nous pensons toujours, que nous appliquons entièrement les termes du code international. En fait, cela signifie que l'on s'éloigne d'un système quasi judiciaire, comme dans les cas habituels, vers un système administratif. Cela élimine le rôle du tribunal complètement, et le gouverneur en conseil doit décider s'il y a préjudice ou sous-évaluation. Ce système ressemble, sous certains aspects, au système existant en Europe, et particulièrement à la commission. Il s'agit d'un système purement administratif.

Lorsque nous avons élaboré un tel système, comme vous vous en rendez compte dans le document que j'ai déposé ce soir, certains de nos partenaires commerciaux, les Européens, les Américains, les Japonais et, je suppose, la plupart de nos autres partenaires commerciaux, se sont opposés avec vigueur à notre interprétation. Ils estiment que nous sommes trop protectionnistes et que cela revient à imposer un système d'importation minimum; de plus, ils prétendent qu'une fois ce

[Text]

them as I have explained to them many, many times indeed at three different meetings of the Anti-Dumping Practices Committee, one which was specifically to address this question in February, why we came out with this system. It was authorized by the international agreements and we were simply trying to articulate what it meant. In any event, they are still very upset about it. They feel that it is overly protectionist; that we do not need it; and with the Americans particularly, they feel that if we put it in place, there is going to be a strong movement in the United States to adopt similar measures.

From the outset we recognized that it was a very protectionist thing. Mr. Bussières mentioned it to you in his comments when he met with you last month. We are of two minds as to whether it will go because, obviously, I suppose the last thing we would want is for our exports to face the same thing all over the world. It is a very open question in the government's mind whether we proceed.

Anyway, if I may just back up a bit. In October when I met with the Anti-Dumping Practices Committee, I encountered a lot of criticism on this in Geneva. As a result, the committee held a special meeting in February to try to deal with this. At that meeting it was agreed that we would try to work out some kind of international understanding which would relate to this type of mechanism—the basic price systems.

In the first instance, at that meeting the committee tried to draft an understanding which, in effect, would prohibit the use of basic price systems, stating that in effect they were designed only to facilitate the collection and calculation of the dumping duties. But it would go on further and deal with other measures which the United States and the Europeans have introduced which are tantamount to and have the same economic effect as, a basic price system—mainly the trigger price mechanism for steel and the European basic price system for steel. That understanding which was worked out in February effectively could have grandfathered the steel understanding, but prohibited the introduction of any further systems of that kind.

Subsequent to that, certain members of the committee had difficulties with it when they took it home to their government. An attempt was made to try to come up with a different understanding, one which would be unchanged as far as basic prices are concerned but, on other monitoring mechanisms tied to dumping such as trigger price mechanisms, they would continue to be allowed in particular circumstances; in other words, in such situations as where there was a severe price depression. There is a whole series of conditions tied to it.

• 2040

When we met two weeks ago in Geneva to look at this, that understanding would have been acceptable to the Americans, to the Europeans, and I think probably to the Japanese; but

[Translation]

pr c d nt établi, d'autres pays emboîteront le pas. Nous avons expliqué à ces partenaires commerciaux, à de nombreuses reprises, en fait, au cours de trois réunions différentes du comité des pratiques antidumping, et notamment au cours d'une réunion qui portait précisément sur cette question, en février, que les ententes internationales autorisées ont un telle façon de procéder, et que nous voulions simplement préciser ce que nous entendions par là. En tout cas, nos partenaires sont encore très contrariés, car ils estiment que notre système est trop protectionniste, que nous n'avons pas besoin d'une telle protection; quant aux Américains, particulièrement, ils estiment que si nous le mettons en vigueur, il y aura de fortes pressions, aux  tats-Unis, pour adopter des mesures semblables.

Dès le départ, nous nous sommes rendu compte qu'il s'agissait là d'un système très protectionniste. M. Bussières vous en a parlé au cours de ses commentaires, le mois passé. Quant à nous, nous ne savons pas exactement dans quel sens les choses vont évoluer, car la chose que nous voudrions le moins, c'est que nos exportations se retrouvent dans la même situation dans tous les pays du monde. Le gouvernement, donc, n'a pas décidé si nous allions poursuivre en ce sens ou non.

En tout cas, si vous me permettez de revenir en arrière, en octobre, lorsque j'ai rencontré les représentants de la Commission sur les pratiques antidumping, j'ai fait face à beaucoup de critiques, à Genève, à cause de cette question. La commission a décidé d'avoir une séance spéciale, en février, pour étudier tout cela. Au cours de cette réunion, on s'est entendu pour essayer d'en arriver à une certaine compréhension internationale de ce mécanisme des systèmes de prix de base.

Tout d'abord, à cette réunion, la commission a essayé rédiger une entente qui, en fait, empêcherait le recours aux systèmes de prix de base, en déclarant en effet qu'un tel système avait pour but uniquement de faciliter la perception et le calcul des droits de dumping. Cette entente traitait également d'autres mesures que les  tats-Unis et les Européens avaient introduites et qui, à toute fin pratique, ont les mêmes effets économiques qu'un système de prix de base; je veux parler particulièrement du mécanisme de déclenchement des prix pour l'acier et le système de prix de base européen pour celui-ci également. Cette entente, qui a été élaborée en février, a peut-être conduit à l'entente sur l'acier, mais a empêché l'introduction d'autres systèmes de ce genre.

Subséquemment, certains membres de la commission ont eu des problèmes lorsqu'ils ont ramené cette entente à leur gouvernement. On a essayé d'en arriver à une autre entente, sans toucher pour autant aux dispositions concernant les prix de base, entente qui portait sur d'autres mécanismes de surveillance reliés au dumping, comme les mécanismes de déclenchement des prix qui pourraient être permis dans certaines circonstances, notamment en cas d'effondrement grave des prix.  videmment, sous réserve d'un grand nombre de conditions.

Lorsque nous nous sommes réunis à nouveau, il y a deux semaines, à Genève, pour étudier cette question, l'entente était acceptable pour les Américains, les Européens, et sans doute

[Texte]

most other countries around the table voiced objection to it in the sense that what you now have internationally is complete freedom on monitoring systems. What this would do is legitimize, I guess, internationally a system of trigger price systems. A lot of the smaller countries felt this would work to their disadvantage, that if you did legitimize it internationally, countries would then use it.

As far as what our position at that meeting was, we sat on the fence. We pointed out to the committee that we were going through public hearings here in Canada, and our proposal was on the table, that we were interested in hearing what they had to say and we would take that back and feed it into the work of this committee, but we also wanted to hear what our Canadian industry had to say about the proposal.

The Chairman: Mr. Hines, obviously it is a subject matter in itself . . .

Mr. Hines: Yes, it is.

The Chairman: . . . and we are going to have to allow sufficient time to deal with it. I have your *Summary of International Reactions to Import Policy Proposals*. May this be circulated to the public?

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: Good. At first glance, it is very useful because it is the reaction of our trading partners to sum up, not simply, however, the basic price system. So, this would be the basis for intense questioning of the officials.

Coming back to the basic price system, because I think it began with the steel industry and then evolved into a trader system, as I recall, and I think we had a problem on the west coast with the steel industry, what has been the reaction, if any, at this moment to the concept? Obviously we are throwing it out for debate, are we not?

Mr. Hines: Yes. The reaction internationally is that no one likes this thing.

The Chairman: There might be something good about it though.

Mr. Hines: I think I can say quite clearly that no one likes it. If you have this kind of a system, and it is a rather Draconian system, which is why we have circumscribed our system with all kinds of safeguards, the issue that underlines it is: Do you want some kind of international discipline on monitoring systems that are related to dumping? That becomes a very delicate and difficult issue because it is now wide open.

The trigger price mechanism, for example. If you talked to any American, they will tell you that it is nothing more than an early warning system; it is a monitoring system and that is all, and there are no duties involved, nothing else, which is true. But it has that same economic effect because firms shipping to the United States price up to the levels provided for.

The Chairman: It becomes a floor.

[Traduction]

les Japonais, mais la plupart des autres pays ont fait part de leurs objections, étant donné la liberté complète qui règne dans le monde en matière de systèmes de surveillance. En fait, le résultat serait de légitimer de façon internationale un système de déclenchement des prix. Un nombre de pays plus petits estimaient qu'un tel système serait à leur désavantage et que si un tel système était légitime internationalement, les différents pays s'en serviraient.

Quant à nous, nous étions assis entre deux chaises; nous avons signalé à la commission que nous allions procéder à des audiences publiques au Canada et que notre proposition était à l'étude, que nous serions intéressés à entendre ce qu'elle avait à dire, afin d'en faire part au comité de la Chambre des communes canadienne. Nous voulions également entendre le point de vue de l'industrie canadienne au sujet de cette proposition.

Le président: Monsieur Hines, c'est tout une question . . .

M. Hines: Oui.

Le président: . . . et nous devons prévoir suffisamment de temps pour l'étudier. J'ai votre résumé des réactions internationales aux propositions concernant la politique d'importation. Pourrait-on rendre ce document public?

M. Hines: Oui.

Le président: Bien. A première vue, il s'agit d'un document très utile, car il résume la réaction de nos partenaires commerciaux, et pas simplement le système du prix de base. Un tel document pourrait servir de base aux questions qu'on posera aux fonctionnaires.

Pour en revenir au système du prix de base, qui a été utilisé pour la première fois pour l'industrie de l'acier, puis est devenu un système commercial, si je ne me trompe pas, je crois que nous avons eu un problème sur la côte ouest avec l'industrie de l'acier. Quelle a été la réaction devant ce nouveau concept? Nous le soumettons à la discussion, n'est-ce pas?

M. Hines: Oui. La réaction internationale est que personne n'est très en faveur de ce système.

Le président: Il a peut-être du bon.

M. Hines: Je peux vous dire très clairement que personne ne l'aime. Il s'agit d'un système assez draconien; c'est la raison pour laquelle nous avons essayé de contourner les difficultés en prévoyant des garanties. La question sous-jacente est la suivante: veut-on une discipline, un système de surveillance internationale en matière de dumping? Il s'agit là d'une question très délicate et difficile à résoudre, étant donné que les cartes sont complètement sur table à l'heure actuelle.

Quant au système de déclenchement des prix, par exemple, quand on parle à un Américain, il vous dit qu'il s'agit là d'un système d'alerte préalable, d'un système de surveillance, sans plus; qu'aucun droit n'est prévu, etc., ce qui est vrai. Cependant, cela a le même effet économique, parce que les firmes qui exportent vers les États-Unis établissent leurs prix en tenant compte des niveaux permis.

Le président: Cela devient un prix plancher.

[Text]

Mr. Hines: The economic effect is the same indeed in most dumping cases. Any case you have where you have an injury finding and there is dumping duties applicable, firms just move their prices up to avoid paying the duties, so it has the same economic effect. What we try to do is capture that whole exercise in some kind of an international understanding.

How far that will go, I do not know. The committee plans to meet again early in July to look at it again but whether they will have an agreement is . . .

The Chairman: To establish a basic price in Canada you really need a lot of input from people affected by the basic price.

Mr. Hines: Very much so.

The Chairman: Can I gather from your remarks that it is an acceptable price? It should not be, but would you say . . .

Mr. Hines: No. If you wanted to comply with the international agreements, your basic price would really have to be based on the lowest normal value in the most efficient supplying country. That is why the trigger price mechanism in the United States is based on Japanese skill prices. It is not based on European or Korean, it is the Japanese they regard as the most efficient producers of steel. That gives everyone else a licence to price down to that level and dump them in fact. It is really designed, if we put it in place, to get people over a very difficult hump for a short term.

The Chairman: Before we move on to another point, what is the response of Canadian industry?

Mr. Hines: I have not read all of the briefs that have been submitted to you. I know some of them have said that they do not like it, including our own Canadian steel industry, if I remember reading their brief correctly. Others have been iffy, including the Canadian Manufacturers' Association, mainly because there is a very real concern which we will have to take into account. That is the concern on the export side—and we have been told as much by United States representatives—that, if we put it in, that precedent will create a tremendous amount of pressure to adopt similar matching in the United States.

• 2045

The Chairman: Okay, but you are still throwing it out.

Mr. Hines: We are throwing it out for discussion; exactly.

The Chairman: So you much have some support somewhere.

Mr. Hines: Well, no.

The Chairman: You do not usually throw these things . . .

Mr. Hines: I think I should clear that up right away because our whole approach to that discussion paper was to say, look, we do not want to be more protective than anyone else; all we

[Translation]

M. Hines: L'effet économique est le même dans la plupart des cas de sous-évaluation. Dans le cas où le tribunal décide qu'il y a préjudice et que des droits de dumping sont applicables, les firmes augmentent les prix, afin d'éviter de payer ce droit. L'effet économique est par conséquent le même. Ce que nous essayons de faire, c'est d'en arriver à une entente internationale en la matière.

Jusqu'à cela ira, je ne peux le dire. La commission a l'intention de se réunir de nouveau, au début de juillet, pour étudier la question, mais quant à savoir s'il y aura une entente . . .

Le président: Pour établir un prix de base au Canada, il faut qu'il y ait intervention massive de la part des personnes touchées par un tel système.

M. Hines: Évidemment.

Le président: Dois-je comprendre de vos remarques qu'il s'agit là d'un prix acceptable? Cela ne devrait pas l'être, mais croyez-vous . . .

M. Hines: Non. Si vous vouliez vous conformer aux ententes internationales, les prix de base devrait être établi en tenant compte de la valeur normale la plus basse dans le pays fournisseur le plus efficace. C'est la raison pour laquelle le mécanisme de déclenchement des prix, aux États-Unis, est basé sur les prix japonais. On ne se base pas sur le prix européen ou coréen, mais bien sur le prix japonais. Ce sont les Japonais que l'on considère comme les producteurs d'acier les plus efficaces. Cela donne à tout le monde la possibilité de diminuer son prix pour arriver à ce niveau, ou de faire du dumping. En fait, le but est de permettre à certaines industries de s'extirper de situations très difficiles à court terme.

Le président: Avant de passer à une autre question, quelle est la réaction de l'industrie canadienne?

M. Hines: Je n'ai pas lu tous les mémoires qui ont été soumis. Je sais que certains membres de ce secteur se sont prononcés contre un tel système, y compris l'industrie canadienne de l'acier, si je me souviens bien de leur mémoire. D'autres entreprises ne savent pas très bien sur quel pied danser, y compris l'Association des manufacturiers canadiens, à cause d'une préoccupation très réelle de leur part dont nous devons tenir compte. Je veux parler des répercussions en matière d'exportation. Les représentants des États-Unis ont exprimé les mêmes préoccupations également. Ils nous ont dit que ce précédent créerait beaucoup de pression en vue de l'adoption d'un système semblable aux États-Unis.

Le président: Très bien, mais vous ouvrez quand même . . .

M. Hines: Nous ouvrons tout cela à la discussion, précisément.

Le président: Vous devez donc bien avoir un appui quelque part.

M. Hines: En fait, non.

Le président: Vous ne procédez pas de cette façon . . .

M. Hines: Je crois qu'il faudrait clarifier les choses immédiatement. À notre point de vue, ce document qui sert de base à la discussion a été conçu dans l'optique suivante: nous ne

[Texte]

want to do is take advantage of what is in our international agreements. Whatever rights we have, let us try to legislate for them so that, if we get into unforeseeable difficulties down the road, then we will have at least legislation to react to things.

No one was pressuring us to do this. I do not think anyone, even in the Canadian private sector, had ever focused on this particular provision in the agreements.

The Chairman: I congratulate whoever thought of it because I presume—maybe I am all wrong—what we are trying to do is arm ourselves legally with legislation so we can do things that GATT considers quite acceptable by a particular nation.

Mr. Hines: You should know, though, on this particular provision, that I was part of renegotiating our agreement and I can assure you that we forgot completely about it in the old agreements. It was just put in there more as an oversight; it was just carried on from the old agreement. If we had focused on it, I fully expect it would have disappeared in the renegotiations.

The Chairman: Well, it did not.

Mr. Hines: It did not. Okay.

The Chairman: We have an area there that will keep us busy on a rainy day, I presume.

I know there is some controversy in the industry because the steel companies like it one way and others would like it another. That is good. We have to find that solution.

Some of the briefs and some of the verbal discussions they have had informally spent a bit of time criticizing objectively some of the faults or problems in the present system. Some of them say that one department is a little too weak or overburdened with other responsibilities and perhaps we need a coordinator to concentrate on this whole paraphernalia in a tightly knit group.

When I was the old Minister of the Post Office, I used to say: if only we could act without going through 18 heads. Is there any validity to this or are we meeting some of these observations that somewhere in our chain of command there are weaknesses?

Mr. Hines: It depends on what you are talking about. I think there are two aspects of it: one is the handling of cases by the Department of National Revenue; the second aspect is our independent institutional arrangements. On the first, we have received complaints over the years that the Department of National Revenue has been slow and has not reacted fast enough to the concerns of Canadian producers.

We have tried to address those concerns in the discussion paper by putting in time limits, by putting in undertakings—things that would move things along faster. The Department of National Revenue agrees with what we have in there that this way at least you will not get exporters stalling for time, delaying information. If you have time limits, they will comply. So I think we have addressed that problem.

[Traduction]

voulions pas être plus protectionnistes que quiconque. Tout ce que nous voulions faire était de tirer parti des ententes internationales. Nous voulions protéger nos droits et prévoir une loi qui nous couvrirait en cas de difficultés.

Personne ne nous a pressés d'agir de la sorte, en fait, personne du secteur privé n'a jamais mis l'accent sur cette disposition particulière des ententes.

Le président: Je félicite celui qui a pensé à cela, car—et j'ai peut-être tort—ce que nous essayons de faire, c'est de nous armer d'une loi qui nous permettra de faire certaines choses que le GATT estime tout à fait acceptable pour un autre pays.

M. Hines: A cet égard, vous devriez savoir que j'ai participé à la renégociation de notre entente, et je peux vous assurer que nous avons complètement oublié cela dans les ententes précédentes. Si nous nous étions concentrés sur cette question, je suppose qu'elle aurait complètement disparu des renégociations.

Le président: Et pourtant, ce n'est pas ce qui s'est passé.

M. Hines: Non.

Le président: Je suppose que nous avons du pain sur la planche.

Je suppose qu'il y a controverse dans le secteur industriel parce que certaines aciéries aiment que les choses se fassent d'une façon, et d'autres industries, d'une autre. Cela n'est pas grave, nous allons trouver une solution.

Ces industries, dans leurs mémoires et au cours de discussions verbales, ont critiqué de façon objective certaines des lacunes ou problèmes du système actuel. Certaines industries estiment que le ministère est peut-être trop surchargé, doit assumer trop de responsabilités, et qu'il faudrait peut-être prévoir un poste de coordonnateur, un autre groupe qui s'occuperait de ces questions.

Lorsque j'étais ministre des Postes, j'aurais voulu ne pas toujours devoir passer par dix-huit autres chefs. Y a-t-il des faiblesses dans la chaîne de commandement?

M. Hines: Tout dépend de ce dont vous parlez. Il y a deux aspects à la question: tout d'abord, la façon dont le ministère du Revenu national s'occupe des affaires. Deuxièmement, nos ententes indépendantes avec les différentes industries. Au sujet de la première question, nous avons reçu des plaintes au cours des années. On nous a dit que le ministère du Revenu national ne réagissait pas rapidement aux préoccupations des producteurs canadiens.

Nous avons essayé de rectifier ces problèmes, dans notre document, en prévoyant des délais, en prévoyant que certaines personnes devraient être responsables, etc. Nous croyons que cela accélérera les choses. Le ministère du Revenu national est d'accord sur nos suggestions, qui empêcheront que les exportateurs ne se cabrent et que l'on ne retarde le dépôt de renseignements. Ces personnes devront se soumettre, et de cette façon, nous croyons que nous avons résolu le problème.

[Text]

The other problem of institutions: no, we have not addressed that. Again, this is a subject which Mr. Bussières mentioned in his statement to you. We have left open the whole question of institutions.

There are three institutions right now which deal with import matters: the Anti-Dumping Tribunal, the Tariff Board and the Textile and Clothing Board, all of which are directly concerned with the import scene. We have received some complaints over time that this is a rather cumbersome system. The private sector out there get confused when they come to Ottawa. They do not know whom to talk to, where to go: do they go to National Revenue or Industry, Trade and Commerce or to one of these bodies? Some of that, I think, is well founded. Others, you know, I think are just griping. The system we have now, at least as far as dumping in countervail, I would have to say I think has worked reasonably well. But the issue, I think, which you parliamentarians have to face is whether or not one could do something to stream-line that system.

• 2050

In the United States they have one body, the International Trade Commission, which looks after all of the functions handled by these three bodies. The functions of the three bodies that we have now overlap to some extent and there is a very good question as to whether or not if you had a single body or even two bodies with they clear roles the research staffs of those bodies might be able to perform more effectively. I think it is something you might want to address as you go through these areas.

The Chairman: Frankly, quite effectively I am hoping that time and facilities would permit our small three-man committee or four-man committee perhaps to address itself to that whole area and recommend to the minister and to Parliament if, indeed, we find some credence to the argument that there is a degree of overlapping, bureaucratic and official. You have the whole thing: because one house took me and not the other one, what is happening in the other. Little rivalries do develop—it is not impossible—and even if they do not it may be possible to co-ordinate things and reduce it down.

Mr. Hines: Well, just take one example, the question of determination of injury. We have the Anti-Dumping Tribunal on the one hand determining injury in cases of dumping countervail or on inquiries from the Governor in Council, such as the recent footwear case; you have the Textile and Clothing Board determining injury with respect to all clothing and textile products; and, more recently, you have the Tariff Board determining injury in cases of injuries resulting from the general preferential tariff.

The Chairman: How do we get some consistency of decision? Are there common criteria as to injury?

Mr. Hines: Well, yes there are. Your criteria, really, are the criteria set out in the GATT. You are talking about either . . .

The Chairman: I mean of the three groups.

Mr. Hines: Let us say, no.

The Chairman: That is not necessarily bad.

[Translation]

Quant au problème des institutions, nous ne nous sommes pas attaqués à cette question, mais, par contre, M. Bussières en a parlé dans la déclaration qu'il a faite ici.

Trois organismes, à l'heure actuelle, s'occupent des questions d'importation: le Tribunal anti-dumping, la Commission du tarif et la Commission du textile et du vêtement. Ces trois organismes sont trois acteurs sur la scène des importations. Nous avons reçu certaines plaintes qui indiquaient qu'il s'agit là d'un système assez encombrant. Le secteur privé ne sait à qui s'adresser à Ottawa. Je crois que certaines de ces critiques sont bien fondées. Certaines autres proviennent de rousp teurs, tout simplement. Quant au système qui est le nôtre en matière de dumping, il a fonctionné raisonnablement bien. En tant que parlementaires, vous devez décider si nous pouvons faire quelque chose pour simplifier le système.

Aux  tats-Unis, il y a un organisme, l'International Trade Commission, qui s'occupe de toutes les fonctions réparties ici entre trois organismes. Il y a un certain chevauchement entre nos trois organismes et il convient de se demander si un organisme unique ou même deux organismes ayant des rôles clairement définis ne seraient pas plus efficaces. Vous voudrez peut-être étudier la question.

Le président: Pour être franc, j'espère que nous aurons le temps et que nos ressources nous permettront d'étudier cette question et de faire des recommandations au ministre et au Parlement, si nous constatons qu'il y a bel et bien chevauchement. Il y a de petites rivalités entre ces établissements. Cependant, il pourrait être possible de coordonner toutes ces activités.

M. Hines: Prenons par exemple l'évaluation des dommages. D'une part, le tribunal anti-dumping évalue les torts causés lorsqu'il y a du dumping et il y a également la commission du textile et du vêtement qui fait enquête à la demande du gouverneur en conseil, dans le cas de la chaussure, par exemple. Plus récemment, la Commission du tarif a déterminé quels étaient les torts causés par le tarif préférentiel général.

Le président: Comment pouvez-vous uniformiser les décisions? Y a-t-il des critères communs?

M. Hines: Oui. En fait, les critères se trouvent établis dans le GATT. Il s'agit soit . . .

Le président: Je veux parler des trois groupes.

M. Hines: Disons que dans ce cas-là, il n'y en a pas.

Le président: Ce n'est pas nécessairement mauvais.

[Texte]

Mr. Hines: I should qualify that because, if the tribunal, for example, is looking at something like footwear, they are looking at criteria which are not spelled out in terms of Article 19 of the GATT, which are not the same criteria that the Textile and Clothing Board should be looking at.

The Chairman: At the same time, the way you have described those three groups permits a degree of specialization about them and there is a problem about industry . . .

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: . . . but you cannot always find in words what you get in discretions and experience. So it is not necessarily bad to have these many organizations.

Mr. Hines: No, I am not saying it is necessarily bad, but we have received complaints that it is confusing because, if we just had one body, one would know where to go.

The Chairman: I used to get confused when I had a problem to deal with industry as to whether I should phone the Chamber or the Board of Trade or the CMA. I used to resolve it by speaking to all three.

However, it is an area, and I think if we have time we would like perhaps to come up with some recommendations, either re-endorsing what we have with some modifications or improvements or perhaps coming up with some new concept altogether. But it is only a recommendation; we may not deal with it: it all depends on time and, looking at some of the briefs and the interest that is shown, it is going to be perhaps a rather invigorating exercise.

Maybe at 9 o'clock we could break for a few minutes. You know, this is a bit agreeable for a member of Parliament to have the whole committee by himself. No 10 minutes. You do not mind if I go on a minute here?

Okay, you mentioned sunset clause and things of this nature. What about the Americans? I think they have been doing something in the anti-dumping area. Does not their legislation provide for . . . ?

Mr. Hines: Not in this area. As I said before, what they provide for is a review. It is on request after a year, but there is no sunset clause as such.

The Chairman: I think they have provisions for eventual full disclosure of the steps that were taken in the process.

Mr. Hines: That is another point you will notice in the international reaction, that the Americans, Europeans and Japanese have come down very hard on us in Geneva for lack of disclosure, and with some cause. We have been less than open in the past.

That is not true of the tribunal: the tribunal in its statements of reasons have been very open. But the Department of National Revenue has come under a lot of criticism for not disclosing more information at each stage of the investigation—the initiation, the preliminary determination, and the final . . .

[Traduction]

M. Hines: Je dois ajouter cependant que si le tribunal étudie l'industrie de la chaussure, par exemple, ils utilisent des critères qu'on ne trouve pas à l'article 19 du GATT et qui ne sont pas non plus les mêmes critères que ceux qu'utilise la Commission du textile et du vêtement.

Le président: Selon la description que vous nous avez donnée de ces trois groupes, ils peuvent se spécialiser et il y a un problème dans l'industrie . . .

M. Hines: Oui.

Le président: . . . on ne peut pas toujours coucher par écrit la sagesse qui découle de l'expérience. Ce n'est pas nécessairement mauvais d'avoir autant d'organismes.

M. Hines: Non, je ne dis pas que c'est nécessairement mauvais, mais nous avons reçu des plaintes que cela sème la confusion et que si l'on avait un seul organisme, les gens sauraient à qui s'adresser.

Le président: Parce que j'avais des problèmes avec l'industrie, je ne savais pas si je devais m'adresser à la Chambre de commerce ou à l'Association canadienne des manufacturiers. En fait, j'appelais tout le monde.

Toutefois, si nous avons le temps, nous voudrions peut-être faire des recommandations à ce sujet, soit en reprenant le système que nous avons maintenant avec quelques modifications, soit en proposant quelque chose d'entièrement nouveau. Ce n'est cependant qu'une recommandation, nous ne nous en occuperons peut-être pas. Cela dépend du temps à notre disposition et compte tenu des mémoires que nous avons reçus et de l'intérêt manifesté pour notre travail, je prévois que nous aurons beaucoup de pain sur la planche.

Nous pourrions peut-être faire une pause à 9 h 00 pour quelques minutes. C'est très agréable pour un député d'avoir tout le comité à lui seul. Non, dix minutes. Cela ne vous fait rien si je poursuis pendant un instant?

D'accord. Vous avez parlé de la prescription, et de clauses de ce genre. Que font les Américains? Je crois qu'ils ont fait quelque chose dans le domaine du dumping. Est-ce que leur loi prévoit que . . .

M. Hines: Non, pas dans ce secteur. Comme je l'ai dit tout à l'heure, ils prévoient une révision. Elle est effectuée sur demande après un an, mais il n'y a pas de délai de prescription.

Le président: Je crois qu'il ont des dispositions prévoyant la divulgation complète de toutes les mesures qui ont été prises.

M. Hines: Vous constaterez qu'au niveau international, les Américains, les Européens et les Japonais nous ont fortement critiqués de ne pas divulguer nos méthodes, à raison. Nous n'avons pas été disposés à le faire par le passé.

Ce n'est pas la même chose au tribunal, il est très ouvert lorsqu'il expose ses motifs. Le ministère du Revenu national a été fortement critiqué parce qu'il ne divulgue pas assez d'informations à toutes les étapes des enquêtes . . .

[Text]

• 2055

The Chairman: What do you propose to do about that?

Mr. Hines: We have had a number of discussions with the Department of National Revenue. Again, there is nothing in the legislation and there is nothing in the regulations on this, but we have now reached an understanding with the Department of National Revenue that they would . . . Let me find my piece of paper here and I will tell you what they are going to do, what indeed they have started to put in in there.

The Chairman: You had it just in case I asked the question.

Mr. Hines: That is right.

The Chairman: And if I had not asked the question, what would have happened to the paper?

Mr. Hines: The first thing, something that the Europeans and the Americans both require, is a summary of nonconfidential information. When a complaint is put in, both in the United States and in Europe, you are required to put in two things: one is a submission that includes the confidential information, and then there is another submission that contains nonconfidential information. They have asked, especially the Europeans, that we do the same thing and that that nonconfidential complaint be made available to the parties concerned. The Department of National Revenue has agreed to try to do this, but there may well be a problem in the case of some small companies. It is really a question at an early stage in an investigation, especially if you have a small firm that is operating without help of consultants or counsel, of distinguishing between what is confidential and what is not. But they have undertaken to try to . . .

The Chairman: Surely they are the very people who need the most help.

Mr. Hines: That is right, and the Department of National Revenue will continue to help them, as they have in the past, to launch these complaints. But on the kind of information that will be provided, for example, in respect of a preliminary determination, they will provide a:

—description of the product in detail as to physical characteristics, construction, function, operation and variations in type, size and model.

—statement as to the composition of the Canadian industry and identify the complainants.

—description of the Canadian market, in absolute or percentage terms, as to Canadian suppliers' share, import share and market share movements and stability.

—description of the nature of the alleged injury to Canadian production resulting from dumping.

—description of the investigation, as to the countries and the numbers of exporters involved.

—a statement of reasons as to the evidence of dumping, indicating what information was obtained, how it was analysed, and the percentage weighted average margins of dumping by country.

[Translation]

Le président: Qu'avez-vous l'intention de faire à ce sujet?

M. Hines: Nous avons déjà eu quelques entretiens avec le ministère. La loi et les règlements n'en parlent pas, mais nous en sommes venus à une entente avec le ministère du Revenu national pour qu'il . . . Laissez-moi retrouver mon papier, je vous dirai ce qu'il a l'intention de faire, et ce qu'il a même commencé à faire.

Le président: Vous avez apporté ce papier en prévoyant que j'allais poser la question.

M. Hines: Oui.

Le président: Si je n'avais pas posé cette question, qu'auriez-vous fait de ce papier?

M. Hines: Tout d'abord, tant les européens que les américains demandent qu'on leur fournisse un résumé des renseignements non confidentiels. Pour présenter une plainte aux États-Unis et en Europe, il faut déposer un mémoire comprenant des renseignements confidentiels et un autre contenant les renseignements non confidentiels. Les Américains et surtout les Européens nous ont demandé de faire la même chose et de mettre les renseignements non confidentiels à la disposition des partis intéressés. Le ministère du Revenu national a accepté de le faire, mais cela pourrait poser des problèmes en ce qui concerne les petites compagnies. Au début d'une enquête, il est difficile de distinguer entre ce qui est confidentiel et ce qui ne l'est pas, surtout s'il s'agit d'une petite société qui ne dispose pas d'avocat ou de conseiller. Cependant, le ministère s'est engagé à essayer de . . .

Le président: Ce sont certainement ces compagnies qui ont le plus besoin d'aide.

M. Hines: Oui. Le ministère continuera à les aider à déposer ces plaintes, comme il l'a fait par le passé. Cependant, pour ce qui est de l'enquête préliminaire, il fournira:

Une description détaillée du produit, comprenant les caractéristiques physiques, la fabrication, l'usage, le fonctionnement et les différents types, formats et modèles.

Un exposé de la composition de l'industrie canadienne et l'identification des plaignants.

Une description du marché canadien en terme absolu ou en pourcentage, incluant la part des fournisseurs canadiens, la part des exportations, les mouvements et la stabilité du marché.

Une description du tort qui aurait été infligé à la production canadienne par le dumping.

Une description de l'enquête et l'énumération des pays et des exportateurs concernés.

Un exposé des raisons justifiant l'allégation de dumping, indiquant quels renseignements ont été obtenus, la méthode utilisée pour les analyser et le pourcentage pondéré du dumping effectué par chaque pays.

[Texte]

—an explanation of the consequences of the preliminary determination and of future action required, such as the liability for provisional duty and the tribunal's examination of the alleged injury.

With this statement they will, in fact, be providing as much information as is now being provided by the United States and Europe.

The Chairman: Why the resistance to enshrining in the legislation the commitment to open this up? It seems to me that if I were the devil's advocate I could say, okay, this is the gesture to fend off legislation, desirable legislation.

Mr. Hines: All right. I think there is a very legitimate reason—and, Jocelyne, correct me if I am wrong—for not putting it in the legislation, it is because the legislation is difficult to amend and things change over time. I do not think one can make that same case for regulations. Or, indeed, as an alternative, maybe the Department of National Revenue might consider—and you will be talking to them—putting something like this either in one of their D series memorandums or some kind of published guideline.

The Chairman: But surely, through the legislation, you could set the framework for regulation. What is wrong with that?

Mr. Hines: We do have in legislation, though, the requirement that they issue notices at each stage; what we have not said is what they incorporate in those notices, because that can vary with time, it can vary from case to case.

The Chairman: But surely the trend in the country is to more openness wherever possible—although the United States are kind of reversing it, they have been through their problem there. But it seems to me to be illogical, at this moment, not to provide some insurance in legislation of a greater degree of openness by the Department of Revenue. I might say that my bias is towards that.

Mr. Hines: As we have the legislation drafted, there is nothing to stop us from putting it in the regulations, the regulation-making authority is there to put it in regulations.

The Chairman: So we are all right.

Mr. Hines: You are okay in terms of legislation, it is a question of whether we want to put it in regulations or use it as guidelines.

The Chairman: All right. It is an area we can get into.

Mr. Hines: Just one more point on that, Mr. Mackasey, if I might mention it . . .

The Chairman: Yes.

Mr. Hines: . . . Mr. Laschinger has reminded me of this. One of the difficulties you have in this area and something, again, that you might want to raise with the private sector, is that in many cases it is the complainant, not the department, who is reluctant to make this kind of information available—it is your Canadian industry.

[Traduction]

Une explication des conséquences de l'enquête préliminaire et des mesures à suivre, telle que l'imposition des droits provisoires et un examen des torts par un tribunal.

Cela permettrait au ministère de fournir autant de renseignements qu'on en obtient aux États-Unis et en Europe.

Le président: Pourquoi ne veut-on pas inclure dans la loi cet engagement à divulguer des renseignements? Si je me faisais l'avocat du diable, je pourrais dire qu'on essaie de se soustraire à une loi qui serait souhaitable.

M. Hines: Très bien. Il y a une raison tout à fait légitime à cela et Jocelyne pourra me corriger si je fais erreur. La loi est difficile à modifier et la situation change avec le temps. Je ne pense pas qu'on puisse dire la même chose des règlements. Le ministère pourrait également envisager d'inclure cette déclaration dans l'une des ses séries D ou dans une directive.

Le président: Avec la loi, vous pourriez le faire par règlement. Qu'est-ce qui ne va pas avec cette méthode?

M. Hines: La loi exige que le ministère publie des avis à chaque étape de l'enquête mais elle ne précise pas ce que ces avis doivent contenir parce qu'ils peuvent varier d'une affaire à l'autre.

Le président: La tendance veut maintenant qu'on soit le plus ouvert possible . . . bien qu'aux États-Unis cette tendance commence à se renverser. Ils ont eu leurs problèmes. Il me semble illogique en ce moment de ne pas inclure dans la loi certaines garanties que le ministère du Revenu sera plus ouvert. Je dirai que personnellement, c'est ce que je préfère.

M. Hines: La loi actuelle ne nous empêche pas de le faire par règlement. Nous avons l'autorisation de le faire.

Le président: Tout va bien.

M. Hines: Oui, sauf que nous devons décider s'il faut en faire un règlement ou s'il ne vaudrait pas mieux en faire une directive.

Le président: Très bien. Nous pourrions voir cela.

M. Hines: Une dernière chose à ce sujet, monsieur Mackasey. Si vous me permettez . . .

Le président: Oui.

M. Hines: M. Laschinger vient de me le rappeler. L'une des difficultés qui se présentent et dont vous voudrez peut-être parler avec le secteur privé, c'est que dans de nombreux cas, c'est le plaignant et non le ministère qui ne peut pas divulguer ces renseignements. C'est l'industrie canadienne.

[Text]

• 2100

The Chairman: Then maybe the legislation should reflect a legal obligation on their part to provide the information requested. You have to have the tools at your disposal.

Mr. Hines: We do. In the legislation we have set out what we consider to be a properly documented complaint; we have defined that, and that will be a requirement on the Canadian industry.

The Chairman: I ran through it, but you are a little more specific on the obligation of the groups, or people, involved in the complaint to provide information on time, which speeds up things. I am just a little concerned that you are not a little stronger on the concept of openness. I come back to the Americans again, because goodness knows they are pretty good traders, they are pretty good businessmen.

Mr. Hines: And they have a very open system.

The Chairman: A very open system, and we tend to their system rather than the European system and one depends very much on legalisms rather than on the administration side. But if they have been able to introduce in their legislation the full disclosure time of events in the antidumping area, for instance, I am not too sure what our concern is, why we cannot go as far as the Americans. Have we a less open society or is it just another nuisance?

Mr. Hines: I think probably in the past we have been a less open society in many ways.

The Chairman: Yes, but here I think the openness is related to trying to assure our industries that we are there to help them, that there is no hanky-panky, and they should know what is going on. How are they going to know what is going on if they have to run into all kinds of legalisms to get from our tribunals the type of information that, in the United States, after a period of time is available to them? It does not make any sense, really.

Mr. Hines: Yes. I have no problem about that.

The Chairman: I am glad I have you on my side on that one. I was not sure before.

Just to get a background for myself, Mr. Hines—I am going to stop here and we can have our coffee. Can we have a five-minute recess at this stage? All right.

• 2103

• 2113

The Chairman: Mr. Hines, perhaps I could go on with some of the questions that have come up with other members of the full committee of Finance and in fact some of the members of Parliament who are very interested at this moment in this subject simply because such issues as the textile policy are being reviewed, not necessarily by government, but certainly by members representing certain parts of the country, for whether we are going to extend this and do that. Do we have any statistics—I am sure you do—on what industries tend to be subject to dumping of find themselves, rightly or wrongly,

[Translation]

Le président: La loi devrait peut-être les obliger à fournir les renseignements demandés. Vous avez tous les outils nécessaires à votre disposition.

M. Hines: Oui. Nous expliquons dans la loi ce que nous considérons comme une plainte bien documentée et c'est ce que nous exigerons de l'industrie canadienne.

Le président: Je l'ai lu, mais vous exigez plutôt des plaignants qu'ils fournissent ces renseignements à temps afin d'accélérer les choses. Cela me préoccupe un peu que vous ne soyez pas plus sévère en ce qui concerne la divulgation. Pour en revenir aux Américains, ce sont de très bons commerçants, de bons hommes d'affaires.

M. Hines: Et leur système est très ouvert.

Le président: Nous avons tendance à imiter leur système plutôt que celui des Européens et nous nous fions beaucoup plus à la loi qu'à l'administration. Cependant, si les Américains ont pu adopter dans la loi une disposition sur la divulgation pour ce qui est du dumping, je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions pas le faire. Est-ce que notre société est moins ouverte, ou est-ce tout simplement un embêtement de plus?

M. Hines: Par le passé, nous étions beaucoup moins ouverts.

Le président: Oui, mais ici, il s'agit d'assurer à nos industries que nous allons les aider, qu'il n'y aura pas de magouillage et qu'elles vont savoir ce qui se passe. Comment pourront-elles savoir ce qui se passe s'il y a toutes sortes d'obstacles de nature légale à l'obtention de renseignements qui sont disponibles aux États-Unis? Cela n'a aucun sens.

M. Hines: Oui. Cela ne me pose pas de problème.

Le président: Je suis heureux de voir que vous êtes de mon côté. Je n'en n'étais pas certain avant.

A titre d'information, et je vais m'arrêter ici pour que nous puissions prendre un café, pouvons-nous faire une pose de cinq minutes? Très bien.

Le président: Monsieur Hines, j'aimerais peut-être poser des questions en rapport avec celles qui ont été posées par d'autres membres du comité plénier sur les Finances et qui ont été posées par des députés qui s'intéressent actuellement à la question du textile du fait qu'on revoit actuellement certaines questions comme celles de la politique du textile. Ce n'est pas nécessairement le gouvernement qui revoit ces questions mais plutôt les députés qui représentent certaines régions du pays car ils veulent savoir jusqu'à quel point nous irons dans tel sens ou dans tel autre. Est-ce que nous disposons de données, je suis

[Texte]

or consider themselves, to be particularly vulnerable to—let us take for instance textiles, electronics, or chemicals.

Mr. Hines: I personally do not have any statistics. Maybe Mr. Zen could help us out. But I do know the soft industries—textiles, footwear—some of those do run into a lot of problems. You have had problems with steel.

Mr. Phil Zen (Director, National Revenue): We could probably come up with some statistical data on that. I do not have it with me now.

Mr. Hines: It would be a matter of going through the different cases and saying . . .

The Chairman: I suppose what I am really saying is are any industries or is any sector of Canadian industry more susceptible?

Mr. Hines: Well, I think the textile industry is one—end-of-season lines and that sort of thing.

The Chairman: Despite the setting up of our tribunal?

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: Are there any particular countries? I guess all countries are associated with it.

Mr. Hines: Well, exporters in all countries dump. You know, dumping is quite a legitimate practice internationally. It is only condemned, at least internationally, when it causes injury. Indeed, in our own case we sure would not want to deny our own consumers the benefit of dumped goods coming in, especially if we do not have a manufacturer here.

The Chairman: Yes. No argument. It is a matter of defining when. I notice in the white paper that we are changing the definition a little. You are getting into the regionalism too, as I recall.

Mr. Hines: Yes.

• 2115

The Chairman: Could you expand on that a little bit?

Mr. Hines: Yes. In the original anti-dumping Code there was a definition of regional industry; in fact, under that definition, you really had to have markets completely isolated by transportation costs before you could ever have an injury finding on a regional basis. Cement would be a good example; some heavy product where we do have regional markets and the product is not transferred.

In the negotiations, the Americans, I suppose, were the prime movers. They felt really that this definition did not go far enough, that we should try to come up with another definition which reflected reality a little more than the old definition but did not go too far. In the new agreements you have that definition, and we will incorporate it by reference in

[Traduction]

sûr que vous en avez, au sujet de ce que les entreprises subissent au point de vue «dumping» ou sur les cas où les entreprises se sentent particulièrement vulnérables, c'est-à-dire par exemple dans les domaines du textile, de l'électronique ou des produits chimiques.

M. Hines: Je n'ai pas ici de statistique à ce sujet. Peut-être que M. Zen pourrait nous aider? Je sais que dans ces industries, dans ces secteurs mous, comme le textile, la chaussure, il y a énormément de problèmes. Il y a eu aussi des problèmes du côté de l'acier.

M. Phil Zen (directeur, Revenu national): Probablement que nous pourrions vous obtenir des données statistiques à ce sujet mais nous ne les avons pas avec nous.

M. Hines: Il faudrait examiner les différents cas et indiquer . . .

Le président: Ce que je voudrais demander, c'est s'il y a des entreprises ou des secteurs d'entreprises canadiennes qui sont plus susceptibles d'avoir ces difficultés?

M. Hines: Je crois que dans le secteur du textile, on rencontre ces problèmes, par exemple ceux des articles de fin de saison etc . . .

Le président: Malgré l'établissement de notre tribunal?

M. Hines: Oui.

Le président: Est-ce que l'on vise certains pays? Je suppose que tous les pays sont en cause.

M. Hines: Je dirais que les exportateurs de tous les pays font du «dumping». Comme vous le savez, le «dumping» est une pratique légitime sur le plan international. Cette pratique n'est condamnable, tout au moins sur le plan international, que lorsqu'elle lèse les parties. Dans notre cas, nous ne voudrions certainement pas interdire à nos consommateurs de profiter des produits qui sont déversés par voie de «dumping», particulièrement lorsqu'il n'y a pas de fabricant dans le secteur.

Le président: Oui. Il s'agit de définir quand on peut faire du «dumping». J'ai remarqué dans le livre blanc que nous avons un peu modifié la définition. Si je me souviens bien, on se lance dans des affaires de régionalisme.

M. Hines: Oui.

Le président: Pourriez-vous nous donner plus de détails?

M. Hines: Oui. Dans le Code anti-dumping à l'origine, on avait donné une définition des entreprises régionales. En fait, dans le cas de cette définition, les marchés devaient être complètement isolés à cause des frais trop élevés de transport avant que vous puissiez établir qu'il y avait dommage au point de vue régional. Le ciment en est un bon exemple et il y a aussi certains produits lourds qui sont en cause et où nous avons des marchés régionaux et où le produit n'est pas expédié.

Je crois que ce sont les Américains qui ont été les principaux instigateurs de ces négociations. Ils pensaient que la définition n'allait pas suffisamment loin et que nous devrions établir une définition qui était plus proche de la réalité mais sans aller trop loin. Cette définition se trouve dans les nouveaux accords

[Text]

our legislation and the tribunal will be required to take account of it.

I should mention, though, that the tribunal had, for the last 10 or 11 years, the old definition; they have never had a regional injury finding. They came close, I think, in the steel case, but in fact, they did come out with a finding of national injury in that case. again, in the steel case, it was almost the opposite, it was a regional user case that we had where you had certain areas of the country, particularly the west, saying, The eastern producers cannot supply us, therefore relieve us of these duties, which in fact is what happened in the end.

The Chairman: A remission.

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: I think I have exhausted the questions that are meaningful; I am not going to just use up 20 minutes for nothing. Do you have anything you would like to add on your own?

Mr. Hines: There are a couple of things I would like to add. I gave the Clerk two papers earlier. I am sorry we do not have these translated, but they are in the process of being translated.

The Chairman: We understand. You have already apologized for that.

Mr. Hines: The first you referred to, the summary of international reactions, some of the points made by our trading partners are rather interesting. You will not that we have tried to take account of them in the second paper I have given you which is some technical amendments. There are other issues they raise which are very real policy issues. Things like the length of time provided in the legislation, the techniques that we have set out for undertakings, the whole question of basic prices, some of the definitions we have used; for example, our definition of what a light product is, and the question of the amount of administrative discretion provided for in our legislation are, I think, some very real issues the committee will want to take a look at.

As far as I am concerned, what we have drafted and what is in the discussion paper fully complies with the provisions of the international agreements. The only question is whether we want to go further in that legislation to meet some of these concerns. I think you will want to, at some point, take a very close look at this.

I should just add one other thing; that these comments from our international trading partners are coming in quite regularly now because of the number of meetings we have had in Geneva on it. We have received a large number of kudos from our trading partners for proceeding the way we have: we are the only country that has put out draft legislation before bringing it to Geneva, and we are the only country that has put

[Translation]

et nous la mentionnerons dans notre loi et le tribunal devra en tenir compte.

Il me faut cependant mentionner que le tribunal, au cours de ses dix ou onze dernières années, avait à sa disposition que l'ancienne définition et il n'y a jamais eu de verdict de dommage établi sur une base régionale. Dans le cas de l'acier, on est venu très près de prendre une décision de ce genre mais le dommage a été décrété de nature nationale dans cette cause. A nouveau, dans la cause de l'acier, c'était presque le contraire, c'était un utilisateur régional et certaines régions du pays, particulièrement l'Ouest, qui réclamaient une abolition des tarifs parce que les producteurs de l'Est ne pouvaient leur fournir la marchandise.

Le président: Une remise.

M. Hines: Oui.

Le président: Je crois que nous avons traité de toute la question importante et je ne vais pas gaspiller toutes ces 20 minutes. Avez-vous quelque chose d'autre à ajouter?

M. Hines: Il y a certains sujets dont je voudrais parler: J'ai donné plus tôt au greffier deux documents. C'est dommage qu'ils n'aient pas été traduits mais on est en train de le faire.

Le président: Nous vous comprenons. Vous vous êtes déjà excusé à ce sujet.

M. Hines: Le premier document dont vous avez parlé, résume les réactions sur le plan international et certains des arguments présentés par nos partenaires commerciaux sont assez intéressants. Vous remarquerez que nous avons essayé d'en tenir compte dans notre deuxième document que je vous ai donné et qui prévoit certaines modifications techniques. Certaines autres questions soulevées par ces partenaires se rapportent à des questions de politique. Par exemple, j'aimerais savoir le temps prévu par la loi; les techniques que nous avons établies dans le cas des engagements; toute cette question des prix de base; la question de certaines des définitions que nous avons utilisées. Par exemple nous avons établi une définition pour un produit léger et on voudrait aussi savoir quelle est l'ampleur du pouvoir discrétionnaire administratif prévu dans notre loi. Ce sont là les questions fort importantes sur lesquelles le comité voudra se pencher.

Quant à moi, je dirais que ce que nous avons rédigé et ce que nous avons mis dans le document pour discussion répond parfaitement aux stipulations des accords internationaux. La seule question qui se pose est de savoir si nous voulons aller plus loin dans notre loi pour répondre à certaines de ces préoccupations. Je crois qu'à un moment donné vous allez vouloir examiner tout ceci de très près.

J'ajouterai encore que nous recevons maintenant régulièrement les commentaires de nos partenaires commerciaux dans le monde à la suite de toutes ces séances que nous avons eues à Genève à ce sujet. Et nous sommes devenus populaires auprès de nos partenaires commerciaux pour avoir procédé comme nous l'avons fait, parce que nous sommes le seul pays qui avons rédigé un projet de loi avant de se présenter à Genève et à

[Texte]

out draft regulations and submitted those to the international community.

I think you will find, while some of these may not be acceptable to us, that we would not be adverse to taking a very serious look to see how far we can go to meet the concerns of our trading partners. After all, in a way, this is a strange kind of exercise we are involved in here. It has evolved more over the last five years than any other area of international trade. What you are getting is a convergence of legislation with our main trading partners. Many of the provisions you will find in our draft legislation are identical or very similar to what you will find in the European and American legislation; so that, where there is a deviation in words, either from the international agreements or from their own legislation, the red flag goes up and says, why and you have to explain. There are legitimate reasons for that, one being our own system of jurisprudence where words take on a particular meaning. You can only accommodate international agreements so far in your domestic legislation. Our Interpretation Act has certain words and certain meanings and, just because you have something in an international agreement, does not mean that you can translate that into domestic law. However, I would suggest that you take a very close look at some of these because I can see some very interesting point.

• 2120

The Chairman: In any observations of our partners because that is really what they are after all and let us live with them, in their reactions do they introduce any subject-matter that you have not touched at all in our legislation?

Mr. Hines: Time limits is one. They feel that the 90-day period that we are providing for the preliminary investigation is much too short.

The Chairman: Time limits; yes.

Mr. Hines: On the procedures on undertakings, they feel that we should not be cutting off the acceptance of an undertaking at the preliminary determination stage; that it should be allowed to go right up to the end of the process. The reason we have done this, of course, is because under our quasijudicial system we have taken the view that once something is before the courts, and the tribunal is a court, that we should not allow bureaucrats the authority to pull the rug out from something that is before the courts. That is what would happen with undertakings once they get before the tribunal.

Let me see what else. There is the very important question really which has been raised by both the Europeans and the Americans which is that under the system we have proposed, the first time the tribunal enters into a case is when you make a preliminary determination. Under United States law, when a complainant submits a complaint, it goes to the Department of Commerce, which is comparable to our Department of National Revenue but, at the same time, it goes to the International Trade Commission. The Department of Commerce has 20 days to decide whether or not to initiate a case; but, if they initiate, the International Trade Commission has to say whether or not in their opinion within 45 days there is sufficient

[Traduction]

avoir publié un projet de règlement qui a été soumis à la communauté internationale.

Même si certaines de ces propositions de nos partenaires commerciaux ne sont pas acceptables, je crois que vous aimerez les examiner de façon sérieuse et voir jusqu'où nous pouvons répondre à ces préoccupations. Après tout, nous nous livrons là à un travail fort curieux et ce domaine a davantage changé au cours des cinq dernières années que tout autre domaine du commerce international. Vous trouverez là toutes sortes de lois concernant nos principaux partenaires commerciaux et plusieurs dispositions de notre projet de loi sont identiques ou semblables aux dispositions législatives européennes ou américaines. Lorsqu'on trouve des différences de libellé, soit dans ces accords internationaux ou dans ces lois, tout de suite le feu rouge s'allume et on se demande pourquoi? C'est là qu'il vous faut vous expliquer. Il y a des raisons légitimes pour cela, dont notre système de jurisprudence ou les mots ont un sens particulier. Les lois nationales ne peuvent accommoder des accords internationaux que jusqu'à un certain point. Notre loi d'interprétation comprend certains mots et certains sens, et le fait que quelque chose existe dans un accord international ne veut pas dire que cela peut se traduire dans une loi nationale. Je voudrais toutefois vous inviter à étudier certains de ces accords de très près, car j'y trouve certains points très intéressants.

Le président: Dans les observations venant de nos partenaires, car après tout, ce sont bien des partenaires; et nous allons essayer de nous entendre avec eux, dans leur réaction, parlent-ils de sujets qui ne sont pas du tout mentionnés dans notre loi?

M. Hines: Les limites de temps. Ils trouvent que la période des 90 jours prévue pour l'enquête préliminaire est beaucoup trop courte.

Le président: Oui, les limites de temps.

M. Hines: Quant aux procédures reliées aux engagements, ils trouvent que nous ne devrions pas limiter l'acceptation d'un engagement à l'étape de la décision provisoire, mais que cela devrait continuer jusqu'à la fin du processus. Nous avons fait ceci, bien sûr, parce que dans notre système quasi judiciaire, on ne devrait pas donner à des bureaucrates le droit de fermer le dossier sur une question qui est devant les tribunaux, et ce Tribunal est bien un tribunal. Voilà ce qui arriverait aux engagements une fois arrivés devant le Tribunal.

Quoi d'autre? Une question très importante a été soulevée par les Américains et les Européens; dans le système que nous proposons, le Tribunal entre en ligne de compte pour la première fois au moment de la décision provisoire. En vertu de la loi américaine, lorsqu'un plaignant présente une plainte, elle est envoyée au *Department of Commerce* qui ressemble à notre ministère du Revenu national, et en même temps à la *International Trade Commission*. Le *Department of Commerce* a 20 jours pour décider d'ouvrir une enquête; si il ouvre une enquête, la *International Trade Commission* a 45 jours pour dire si à son avis il y a des preuves de préjudice suffisantes pour procéder. Nous n'avons pas fait cette distinction. A cette

[Text]

evidence of injury to proceed with the case. We have not made that split. We kept it all in the Department of National Revenue at that early stage. So what you get at the initiation stage and at the preliminary determination stage is, in essence, a statement by the Deputy Minister of National Revenue saying that in his opinion, there is dumping and there is injury and it is, therefore, sufficient injury that it proceed to the tribunal.

They have urged us to have a system comparable to that in the United States where the tribunal which, after all, is the expert body in this area, would tell the Department of National Revenue on the basis of the initial complaint whether or not in its opinion as the experts there is sufficient evidence of injury.

The Chairman: Surely, you would hardly have expected them to take an opposite point of view. They like to keep it out of the political arena to a degree if they could.

Mr. Hines: I suppose; yes.

The Chairman: The same with time limits on undertakings. These are legitimate but selfish observations on our part. It does not mean to say you cannot accommodate them, but we would like to put Canada first for a while. I think the whole concept of GATT was an agreement, and now we are disarming ourselves in the area.

Mr. Hines: That is right. Many of the points that are made in here are areas where the agreements themselves are discretionary. You know they say governments may or shall; or rather than shall, it is may.

The Chairman: You mentioned technical amendments . . .

Mr. Hines: Yes, which is the second paper.

The Chairman: . . . which is enough to remind me that some of the briefs show, and some observations from our experts who represented various groups, stated that perhaps more technical amendments are going to be needed. Do you come to that conclusion?

Mr. Hines: I think there may well be more. A lot will depend, of course, on what comes out of your committee's work.

The Chairman: Yes.

Mr. Hines: Based on some of the comments that have been made to us by our trading partners and by some people in the private sector, we have suggested here in this piece of paper some of the technical amendments we are prepared to consider.

We have not made up our mind on these and, indeed, some of them are tied to technical, legal, drafting. You will notice that this is more in narrative form rather than in specific legal language, and one of our problems here is that the Department of Justice is overworked.

The Chairman: And the constitution committee.

[Translation]

première étape, nous gardons tout au niveau du ministère du Revenu national. Donc à l'étape de l'ouverture et de la décision provisoire, nous recevons en fait une déclaration du sous-ministre du Revenu national disant qu'à son avis, il y a eu du *dumping* et du préjudice, et qu'il y a donc suffisamment de préjudice pour en saisir le Tribunal.

Ils nous ont encouragés à adopter un système semblable à celui des États-Unis selon lequel le Tribunal, qui est quand même l'organisme spécialisé dans ce domaine, se baserait sur la plainte initiale pour dire au ministère du Revenu national si à son avis comme spécialiste, il y a preuve suffisante de préjudice.

Le président: On ne pouvait quand même s'attendre à ce qu'ils adoptent le point de vue inverse. Si possible, ils préféreraient garder tout cela loin de l'arène politique.

M. Hines: Oui, je suppose que c'est vrai.

Le président: La même chose est vraie pour ce qui est des limites de temps pour les engagements. Il s'agit d'observations légitimes mais égoïstes de notre part. Cela ne veut pas dire que nous ne pouvons pas les accommoder, mais pour un certain temps, nous aimerions penser d'abord au Canada. Je crois que tout ce concept du GATT était un accord; maintenant, nous nous désarmons dans ce domaine.

M. Hines: C'est exact. Beaucoup de points soulevés ici sont dans des domaines où les accords eux-mêmes sont assortis de pouvoirs discrétionnaires. Dans ces accords, on dit que les gouvernements «peuvent» plutôt que «doivent».

Le président: Vous avez parlé d'amendements d'ordre technique . . .

M. Hines: Oui; il s'agit du deuxième document.

Le président: . . . ce qui me rappelle le fait que selon certains des mémoires et certaines des observations exprimées par nos spécialistes représentant différents groupes, il faudra peut-être ajouter d'autres amendements d'ordre technique. Est-ce que vous partagez cette conclusion?

M. Hines: Je crois qu'il pourrait bien y en avoir d'autres. Évidemment, beaucoup dépendra du résultat du travail de ce comité.

Le président: Oui.

M. Hines: Nous nous sommes basés sur certains des commentaires venant de nos partenaires commerciaux et de membres du secteur privé pour suggérer ici, dans ce document, certains des amendements d'ordre technique que nous sommes prêts à envisager.

Nous n'avons pas encore pris notre décision définitive sur ces amendements; en fait, certaines sont liées à des problèmes techniques de rédaction juridique. Vous remarquerez que ce document est sous forme narrative plutôt qu'en langage juridique précis; l'un de nos problèmes à cet égard réside dans le fait que le ministère de la Justice est surchargé.

Le président: Et il y a eu le comité sur la constitution.

[Texte]

Mr. Hines: Constitution, National Energy, you name it. It is difficult to get them to focus at this particular time. They really do have a lot of things in front of them.

I think probably what will happen and I expect many of the things that will come out of your report will be expressed in this kind of language. It will be more of a narrative which will later have to be translated into technical, legal, language. So again, I suggest you look at these.

• 2125

The Chairman: Well, I am rather pleased with the concept we are dealing with.

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: What we are doing here is really that we have a white paper; we have the whole legislation and, more important, we have full regulation. Hopefully and theoretically, it could, be all finalized simultaneously so that it would be unnecessary to wait for months and years almost for the regulations.

Now, I remember the time when I was in the Quebec Legislature, at least regulations tended almost to be ready before the legislation. I found myself in more than one debate arguing against the application of a regulation on legislation that had not even been passed. I am thinking now of the infamous Bill 101. But that is another issue.

So, I just think by accident or design, we are utilizing a procedure here that may be used more and more frequently. It seems to me that this is an opportunity for industry to have an input as we go along into regulations and into legislation before we get to the House almost. And it also leads us over the next few months to work almost as partners rather than adversaries.

Mr. Hines: I can assure you that we are here to help you and we will do everything we can.

The Chairman: Well, I need a lot. As I told you, I start with a considerable disadvantage.

Mr. Hines: Yes. All we want to have is a good piece of legislation when we are finished.

The Chairman: Well, it is not good at the moment. You are going to have to do a lot of improvements. I think we want to meet again with officials early in the week, as early as possible and as frequently as possible.

Mr. Hines: Sure.

The Chairman: I would like to make some real progress at this level. I think it is rather discouraging since some of the people have been waiting a long while including the officials and there has been no apparent progress. You know we are all so overworked and we want to do justice to this thing. It is awfully important. I have been surprised by the fact that there have been almost 40 groups who have indicated at one time or another that they would like to appear. Certainly, we will not be seeing them all but . . .

[Traduction]

M. Hines: La constitution, l'Énergie nationale, vous n'avez qu'à choisir. A ce moment-ci, il est difficile de les emmener à concentrer sur cette question. Ils ont énormément de choses devant eux.

Je crois que ce qui arrivera probablement, et je m'attends à ce que beaucoup des résultats de votre rapport soient exprimés dans ce genre de langage, c'est qu'il s'agira plutôt d'une narration qui devra plus tard être traduite en langage technique et juridique. Je propose donc encore une fois que vous regardiez ces données.

Le président: Enfin, le concept en question me plaît.

M. Hines: Oui.

Le président: En fait, nous aurons un livre blanc, nous aurons toute la loi, et, ce qui est plus important, nous aurons un règlement complet. En théorie, avec un peu de chance, tout pourrait être terminé en même temps, de sorte qu'il ne serait pas nécessaire d'attendre des mois ou même des années avant la promulgation du règlement.

A l'époque où j'étais député à l'Assemblée nationale du Québec, je me souviens qu'il y avait presque une tendance à terminer le règlement avant l'adoption de la loi. A plus d'une reprise j'ai participé à des débats contre l'application de règlements découlant de lois qui n'étaient pas encore adoptées. Je fais allusion au fameux bill 101. Mais c'est un sujet différent.

Que ce soit voulu ou fortuit, nous adoptons ici une procédure qu'on pourra utiliser de plus en plus fréquemment. Il me semble que ceci permet à l'industrie d'apporter sa contribution durant l'étude du règlement et du projet de loi avant même de passer à la Chambre. Cela nous permet également de travailler au cours des prochains mois presque comme partenaires plutôt que comme adversaires.

M. Hines: Je puis vous assurer que nous sommes ici pour vous aider; nous ferons tout notre possible.

Le président: Et bien, j'ai besoin de beaucoup d'aide. Comme je vous l'ai dit, je pars avec un désavantage important.

M. Hines: Oui. Tout ce qui nous importe est d'aboutir à une bonne loi.

Le président: Et bien, le projet de loi n'est pas bon pour le moment. Vous aurez beaucoup d'améliorations à faire. Je crois que nous voudrions rencontrer les hauts fonctionnaires de nouveau au début de la semaine, aussitôt que possible et aussi fréquemment que possible.

M. Hines: D'accord.

Le président: J'aimerais faire des progrès réels à ce niveau. Je trouve cela plutôt décourageant, étant donné que certains attendent depuis longtemps, y compris les hauts fonctionnaires, et il n'y a pas eu de progrès visibles. Vous savez que nous sommes tous tellement surmenés, et nous voulons accorder à cette étude toute l'attention qu'elle mérite. C'est une question extrêmement importante. Le fait que presque 40 groupes ont indiqué à un moment ou à un autre leur désir de comparaître m'a surpris. Évidemment, nous ne pourrions pas les voir tous, mais . . .

[Text]

The Clerk of the Committee: Many of them are joint appearances.

The Chairman: Right. A lot of the briefs that come in show a surprising interest and I think we want to move into hearing some of these people as soon as possible. Perhaps we can categorise those who are interested in the regulations, and those who have strong positions on political or philosophical concepts like we mentioned earlier on pricing. So we will try to get some order out of chaos. It will move surprisingly well for a while.

We may want to travel a little bit to make sure just how the American system works. It may mean going down to discuss it with particular people and find out for ourselves there and perhaps in one or two other countries to learn precisely what goes on. We may want to call witnesses like Mr. Gray or other people who are experts in the field. In other words, we would like to come up with a good piece of legislation.

Well, I think we will adjourn. Unfortunately, I cannot be specific as to the times for our next meeting since today is Tuesday; then there is Wednesday and Thursday; Time goes quickly and Monday is a holiday. I would say tentatively we might try to set the date at next Tuesday. Perhaps we can schedule two meetings; or one on Tuesday, and two on Thursday. I am easy but I do not want to over-burden the officials. Thank you very much. The meeting is adjourned.

[Translation]

Le greffier du comité: Plusieurs des groupes peuvent faire des présentations mixtes.

Le président: D'accord. Beaucoup des mémoires que nous recevons font preuve d'un intérêt surprenant; je crois que nous devrions entendre ces personnes aussitôt que possible. Nous pourrions peut-être repartir par groupes ceux qui s'intéressent aux règlements et ceux qui ont des points de vue fermes sur des concepts politiques ou philosophiques, comme nous l'avions mentionné lorsque nous discutons de la fixation des prix. Nous allons donc essayer de mettre de l'ordre dans ce cahot. Les choses progresseront de façon surprenante pendant un certain temps.

Nous voudrions peut-être voyager un peu pour étudier le fonctionnement du système américain. Il faudra peut-être nous rendre aux États-Unis et peut-être dans un ou deux autres pays pour en discuter avec certains et découvrir sur place exactement ce qui se passe. Nous voudrions peut-être appeler des témoins comme M. Gray ou d'autres qui sont spécialistes dans le domaine. Autrement dit, nous aimerions aboutir à une bonne loi.

Je crois que nous pouvons lever la séance. Malheureusement, je ne peux vous dire précisément quand notre prochaine réunion aura lieu; nous sommes déjà mardi; il reste mercredi et jeudi; le temps passe vite et lundi est un jour férié. Nous pourrions peut-être nous réunir mardi prochain. Nous pourrions prévoir deux séances ce jour-là ou une séance le mardi et deux le jeudi. Je suis flexible, mais je ne veux pas surcharger les hauts fonctionnaires. Merci beaucoup. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economics
Relations Branch, Department of Finance.

M. R. Hines, directeur adjoint, Direction des relations éco-
nomiques internationales, Ministère des Finances.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 3

Thursday, May 21, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 3

Le jeudi 21 mai 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 21, 1981

(4)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8:15 p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

In attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Department of Finance: Mr. Roy Hines, Assistant Director, International Economic Relations. *From the Department of National Revenue:* Mr. K. McCammon, Director General, Special Assessments.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

The witnesses answered questions.

At 9:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 21 MAI 1981

(4)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 15 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la bibliothèque du Parlement.

Témoins: Du ministère des Finances: M. Roy Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales. *Du ministère du Revenu national:* M. K. McCammon, directeur général, Évaluations spéciales.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27.*)

Les témoins répondent aux questions.

A 21 h 35, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, May 21, 1981

• 2025

[Text]

The Chairman: Once again I must apologize for the quorum, but Mr. Riis is on his way, he is making a speech in the House and he will not be too long.

I might say that our next meeting will be on Tuesday—I mention that for the people who are here—when we will be meeting with the CMA, the Canadian Manufacturers' Association. I think that is right, is it?

The Clerk of the Committee: That is correct, at 3.30 p.m.

The Chairman: Last week, in probing the general thrust of the white paper, Mr. Hines, and rereading some of the answers in areas that were of interest that I thought we would come back to, one of the things that intrigued me, because I do not understand it, was price undertakings—I am getting a little closer to it. Under these proposals the Deputy Minister, Revenue, would have tremendous power. Am I right about that?

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations, Department of Finance): Yes he would, sir.

The Chairman: First—because I always forget—for the record, would you run through the witnesses or the officials we have, if possible?

Mr. Hines: Yes, sir. On my left is Mr. McCammon, Director General, Special Assessment Branch, Department of National Revenue. With him are Mr. Phil Zerr and Mr. Jim Gove. On my right are Tom Shenstone and Fraser Laschinger, from the Department of Finance, and Vic Lonmo from the Department of Industry, Trade and Commerce.

The Chairman: Okay.

Mr. Hines: I wonder, sir, if I could, there is one thing that you did raise last week, and I am not sure if you are aware of it or not.

The Chairman: I must be.

Mr. Hines: You asked about the incidence of dumping cases, where they fell, where there were soft categories. This afternoon I was flipping through the 1980 annual report of the tribunal. You might want to take a look at it because in fact they list all of their cases through from 1969 to the present. It will give you an idea of the types of products that are covered—and they cover just about everything you can possibly imagine, from clothes pins to power transformers.

The Chairman: So it is very spread out, very comprehensive. Thank you very much. David will get hold of that for the members of the committee.

Coming back to the price undertaking and the powers that are vested in the deputy minister—which are fine; they are a tremendous responsibility—again, he will be in a very strong position, having to determine the margin of dumping . . .

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 21 mai 1981

[Translation]

Le président: Une fois de plus, je vous prie de nous excuser pour cette absence de quorum, mais M. Riis est en route, il fait un discours à la Chambre, mais il ne tardera plus.

Je pourrais ajouter que notre prochaine réunion se tiendra mardi, je le signale à l'intention de ceux qui sont ici, avec les représentants de l'Association des manufacturiers canadiens, c'est bien cela?

Le greffier du comité: En effet, à 15 h 30.

Le président: La semaine dernière, lorsque nous étudions la portée générale du livre blanc, monsieur Hines, et relisant certaines des réponses fournies dans des secteurs qui nous intéressent, j'avais pensé que nous pourrions revenir aujourd'hui à l'un des éléments qui m'avaient intrigué, parce que je ne le comprenais pas, en l'occurrence les engagements en matière de prix, mais je commence à m'y retrouver. Aux termes de ces propositions, le sous-ministre responsable de la composante revenus aurait des pouvoirs extrêmement étendus. Est-ce exact?

M. Roy Hines (directeur adjoint, relations économiques internationales, ministère des Finances): En effet.

Le président: Tout d'abord, parce que j'ai tendance à l'oublier à chaque fois, pourriez-vous identifier les fonctionnaires qui vous accompagnent ce soir en qualité de témoins?

M. Hines: Certainement. A ma gauche, M. McCammon, le directeur général des programmes de cotisation spéciale du ministère du Revenu national. L'accompagnent M. Phil Zerr et M. Jim Gove. A ma droite, Tom Shenstone et Fraser Laschinger du ministère des Finances, ainsi que Vic Lonmo du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Le président: Parfait.

M. Hines: J'aimerais, si vous le permettez, revenir à quelque chose que vous avez évoqué la semaine dernière et je ne suis pas sûr que vous en soyez au courant.

Le président: Certainement.

M. Hines: Vous avez parlé de l'incidence des cas de dumping dans la catégorie des produits de consommation non durables. Je parcourais cet après-midi le rapport annuel du tribunal pour 1980. Vous aimerez peut-être y jeter un coup d'oeil car on y trouve la liste de toutes les causes intentées de 1969 à nos jours. Cela vous donnerait une idée des catégories de produits visés, qui en fait couvrent une gamme inimaginable depuis les pinces à linge jusqu'aux transformateurs électriques.

Le président: Donc, il s'agit d'un document extrêmement vaste et complet. Je vous remercie. David se le procurera pour les membres du Comité.

Pour en revenir aux engagements relatifs aux prix et aux pouvoirs conférés au sous-ministre, je n'ai rien à redire à cela, parce qu'il s'agit d'une responsabilité colossale ici encore, il

[Texte]

Mr. Hines: He will be in an extremely strong position because what you would have would be a situation where you would have had a complaint, the case would have been initiated, the deputy minister would have been proceeding through his investigation for the first period of 90 days and sometime before the end of that 90-day period an exporter would come to him and offer a price undertaking. The discretion, which would be his, would be to accept or reject it.

The philosophy behind what we have in the draft legislation is that, if it would be for the full margin of dumping or the full amount of the subsidy, then there would be a strong presumption, I suppose, that the deputy minister would accept it because, in fact, what he would do then would be to relieve all of the parties involved from the very high cost of proceeding through the tribunal. If, in fact, it is for the full margin of dumping, obviously it is going to eliminate any injury that might be involved.

The real issue, though, is whether or not there was any injury in the first place and that would not have been addressed in any substantive way except in terms of the legislation, which requires the deputy minister to terminate a case at any point through his investigation if he does not have satisfactory evidence of injury. It is in that area, whether or not there was injury, where the real discretion is.

The Chairman: I do not think, Mr. Hines, there is too much concern about the power vested in the deputy minister because without power you cannot get action and the whole thrust seems to be our inability to get what would appear to be reasonable reaction to injury and things of that nature.

The concern I sense—and I think I touched on it briefly here and Mr. McCammon might answer this for me—is the concern of some of the briefs about some commitment, either in legislation of regulation, to consult along the way with affected parties, not simply the one who is supposed to be doing injury but also possibly the people who have complained. I do not see anything in the act—or they do not see anything in the act—that would place some commitment on the part of the Department of Revenue to consult with all the parties.

Mr. Hines: As I mentioned to you last week, sir, the intent is that, because you have a complainant and the complainant was very much involved in the exercise, the Department of National Revenue, before it ever accepted an undertaking, would, in fact, consult. We noted last week that it was not written into the legislation. Ken, go ahead.

Mr. K. H. McCammon (Director General, Special Assessments, Department of National Revenue): Certainly, in our procedures we would be, at the early stage of the complaint, touching base with the industry on perhaps whether they would accept an undertaking somewhere along the way—perhaps find out what price level would be appropriate in such an undertaking. So we would have that information with us

[Traduction]

aura une position extrêmement forte puisqu'il aura à déterminer la marge de dumping . . .

M. Hines: En effet, sa position sera presque inexpugnable étant donné que la situation se présentera ainsi: il y a une plainte, un dossier est ouvert, le sous-ministre procède à son enquête pendant la période initiale de 90 jours et, à un moment donné avant l'expiration de cette période, un exportateur vient le trouver et lui soumet un engagement de prix. Il peut alors à sa discrétion accepter ou rejeter cet engagement.

La philosophie sous-jacente aux dispositions du projet de loi est que, si cela équivaut à la totalité de la marge de dumping ou à la totalité de la subvention, je crois qu'on pourrait prévoir avec une quasi-certitude que le sous-ministre accepterait l'engagement car, ce faisant, il permettrait à toutes les parties en cause d'échapper à une procédure très coûteuse devant le tribunal. S'il s'agit de l'équivalent de la totalité de la marge de dumping, il est évident que cet engagement élimine le préjudice éventuel.

Toutefois, le véritable problème consiste à savoir si, en premier lieu, il y a bien eu préjudice qui n'aurait pas été redressé de façon satisfaisante, si ce n'est par le biais de la législation qui prescrit que le sous-ministre doit classer le dossier à partir du moment où il se rend compte qu'il n'a pas d'élément de preuve suffisant pour conclure au préjudice. Et c'est justement à ce niveau, la détermination du préjudice, que résident ces véritables pouvoirs discrétionnaires.

Le président: Je ne crois pas, monsieur Hines, que les pouvoirs conférés au sous-ministre donnent lieu à beaucoup d'inquiétudes car il est évident que, sans ces pouvoirs, il est impossible d'intervenir, alors que le problème semble ici justement notre incapacité de réagir d'une façon apparemment raisonnable en cas de préjudice par exemple.

L'inquiétude que je perçois, et je pense l'avoir abordée brièvement ici, et il se peut que M. McCammon puisse y répondre à ma place, est celle qu'on trouve dans certains mémoires faisant état d'un genre de consultations obligatoires, imposés par la législation ou par les règlements, avec les parties en cause, pas seulement avec l'auteur présumé du préjudice, mais également, avec les plaignants. Je ne vois rien dans la loi, du moins c'est mon impression, qui obligerait d'une certaine façon le ministère du Revenu à consulter toutes les parties.

M. Hines: Comme je vous l'avais mentionné la semaine dernière, monsieur, c'est pourtant l'intention poursuivie étant donné que vous avez un plaignant, et le plaignant est présent à tous les échelons de la procédure, il est en contact avec le ministère du Revenu national et celui-ci, avant de pouvoir accepter un engagement, doit automatiquement procéder à des consultations. Nous avons relevé la semaine dernière que cet élément ne figurait nulle part dans la législation. Allez-y, Ken.

M. K. H. McCammon (directeur général, Évaluations spéciales, ministère du Revenu national): Il est évident que nous prendrions contact très rapidement avec l'industrie, dès qu'une plainte est déposée, en lui demandant peut-être d'accepter un engagement à un moment donné, afin de découvrir peut-être quel serait le niveau de prix le plus satisfaisant pour un tel engagement. Nous aurions donc le renseignement voulu au

[Text]

when we went off to see the exporter and entered into such negotiations.

The Chairman: But there would be nothing in the proposed legislation that would commit you to that consultation?

Mr. Hines: There is not at the moment, no.

The Chairman: Have you any particular objection to it?

Mr. Hines: No objection as such . . .

The Chairman: I would rather hear this from the man from Revenue.

Mr. McCammon: No, I would see no objection myself in such a provision.

The Chairman: Right. So, unless we get some overwhelming argument to the contrary, I presume it would be a welcome addition, coming out of our committee with a strong recommendation that through regulations—I will not go so far as saying legislation—we spell out very clearly the commitment of Revenue to discuss with all parties.

• 2030

Mr. McCammon: I think that would be acceptable.

The Chairman: Talking quite objectively, can it be an impediment? Can it hold up the procedure to jeopardize the 90-day target framework, from A to Z?

Mr. Hines: No, I do not think so.

Mr. McCammon: I would not think so either. Of course, it might prevent an appeal by a complainant subsequently to go on to the whole process through the tribunal, which he has the right to do. But if he feels he has been part of the process, then . . .

The Chairman: It may make him a little more philosophical about the end result if he has some input on the way.

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: You may find him becoming a little less adamant in his assessment of the damage, in a sense. There may be a little water in the wine.

Right now, Mr. McCammon, if you have any reservations, please speak out.

Mr. McCammon: Yes. The point has just been made that perhaps if a number of firms in the industry are complaining, there could be a problem of coordinating that input from the industry. It is not unusual that we might have several firms which individually have come to us and given separate submissions. It certainly would be harder to coordinate to get agreement from all parties when we have several firms. It is not quite as bad if you just have one or two, perhaps.

The Chairman: I suppose that it is why you emphasize the word "consult", rather than "get an agreement".

Mr. McCammon: Yes.

[Translation]

moment où nous prendrions contact avec l'exportateur pour entamer nos négociations.

Le président: Mais aucune disposition du projet de loi ne vous forcerait à procéder à ces consultations?

M. Hines: Pas pour l'instant, non.

Le président: Vous y opposeriez-vous?

M. Hines: Pas vraiment.

Le président: Je préférerais entendre l'avis du représentant du ministère du Revenu.

M. McCammon: Non, je ne verrais personnellement aucune objection à une disposition de ce genre.

Le président: Parfait. Donc, à défaut d'argument massue à l'appui du contraire, je pense donc qu'il s'agirait là d'un élément supplémentaire bienvenu qui ferait suite aux travaux de notre Comité, lequel pourrait recommander vivement et sans ambiguïté que le ministère du Revenu national s'engage à discuter avec toutes les parties en cause, et nous pourrions recommander que cette disposition figure dans les règlements, car je n'irais pas jusqu'à proposer de l'ajouter au projet de loi lui-même.

M. McCammon: Je pense que ça serait tout à fait acceptable.

Le président: Pour parler en toute objectivité, pourrait-il s'agir d'un obstacle? Cela pourrait-il entraver la procédure et peut-être cet échéance des 90 jours?

M. Hines: Non, je ne le pense pas.

M. McCammon: Moi non plus. Bien sûr, cette disposition pourrait empêcher un plaignant d'interjeter appel ultérieurement pour recommencer tout le processus à ce moment-là . . .

Le président: Le fait de le faire participer pourrait le pousser à accepter davantage l'issue finale.

M. Hines: En effet.

Le président: Peut-être dans un certain sens serait-il un petit peu plus souple dans son évaluation du préjudice. Peut-être mettrait-il un peu d'eau dans son vin.

Maintenant, monsieur McCammon, si vous avez quelque réserve que ce soit, n'hésitez pas à le dire.

M. McCammon: D'accord. On a laissé entendre que, par exemple, si un certain nombre d'entreprises déposent une plainte, il pourrait être difficile de coordonner la participation de l'industrie. Il n'est pas rare que plusieurs entreprises viennent nous voir de façon non concertée pour nous remettre leurs allégations. Il serait évidemment plus difficile d'assurer une coordination qui nous permette de mettre toutes les parties d'accord dans les cas de ce genre. Le problème serait évidemment moins grave s'il n'y en a qu'une ou deux.

Le président: Je suppose que c'est la raison pour laquelle vous insistez sur le terme «consulter» par opposition à l'expression «obtenir un accord».

M. McCammon: En effet.

[Texte]

The Chairman: You are absolutely right. It is very hard to get agreement with several . . .

At the moment National Revenue does review its decisions every three years.

Mr. Hines: No. The tribunal does.

The Chairman: The tribunal; sorry. There are a lot of changes in the area of the tribunal these days.

Mr. Hines: That is right.

The Chairman: I am talking as an old Minister of Consumer Affairs.

Would three years be sufficient? We are looking here at a little departure from the traditional role of the dumping. I can see it playing a role in situations it never did before, such as those we have just described. Is three years in the review of your decisions fair? Should it be sooner?

Mr. McCammon: Perhaps unlike the Anti-dumping Tribunal, we are in closer touch with what is going on, because we are continually monitoring imports and we do keep in touch with the Canadian industry which has complained from time to time through the course of enforcement of a tribunal finding. It is quite possible that we would be aware before the end of a three-year period that perhaps there is no longer a Canadian producer, or there may be some imports, and it is appropriate to terminate at an earlier stage.

The Chairman: What about the review annually, which you have in the United States and in the European Economic . . .

Mr. McCammon: Whether it is in the law or not, we would do that automatically on an annual basis—review the level of the undertaking—if not sooner.

The Chairman: It would not be unfair to put it in the law—once a year, annually, as the Americans have it?

Mr. McCammon: No, I do not see any problem with that.

The Chairman: We are doing well tonight.

Mr. Hines: I think I should mention one thing. There are two different things you are talking about. One is a review of the actual margins . . .

The Chairman: Yes.

Mr. Hines: . . . which is purely a calculation exercise; and that is what Ken is talking about.

The Chairman: Right. Yes. I know that.

Mr. Hines: The other is a review of whether or not the injury determination is appropriate to be continued.

The Chairman: Yes. Well, I have talked to Roy about the injury. I have been talking on a more macro . . .

[Traduction]

Le président: Vous avez absolument raison. Il est toujours extrêmement difficile d'obtenir l'accord de plusieurs . . .

Pour l'instant, le ministère du Revenu national revoit ses décisions tous les trois ans.

M. Hines: Non, c'est le tribunal.

Le président: Le tribunal, excusez-moi. Depuis quelque temps, il y a énormément de changements au niveau du tribunal.

M. Hines: C'est exact.

Le président: Et je parle ici en qualité d'ancien ministre de la Consommation.

Cette période de trois ans est-elle suffisante? Nous nous écartons un peu ici du rôle traditionnel dans le domaine du dumping. J'entrevois pour ma part un rôle également dans des situations qui lui échappaient auparavant, par exemple dans les cas que nous venons de décrire. Cette période de trois ans prévue pour la révision des décisions est-elle équitable ou devrait-elle être au contraire réduite?

M. McCammon: A l'inverse peut-être du tribunal Anti-dumping, nous suivons de plus près ce qui se passe parce que nous surveillons continuellement la situation des importations; nous restons en contact avec l'industrie canadienne qui, à l'occasion, se plaint dans le cadre de l'exécution des jugements du tribunal. Il est tout à fait possible que nous apprenions, avant la fin de la période de trois ans, qu'il n'y a par exemple plus de producteurs canadiens dans tel ou tel secteur, ou encore qu'il y ait de nouvelles importations, et qu'il serait à ce moment-là opportun de fermer le dossier un peu plus tôt.

Le président: Que penseriez-vous d'une révision annuelle comme c'est le cas aux États-Unis et au sein des communautés européennes . . .

M. McCammon: Qu'il s'agisse ou non d'une exigence légale, nous le ferions automatiquement tous les ans, c'est-à-dire que nous reverrions chaque année, ou plus souvent encore, le niveau de l'engagement.

Le président: Pourrions-nous en toute justice prévoir dans la loi une révision annuelle pour suivre l'exemple américain?

M. McCammon: A mes yeux, cela ne devrait poser aucun problème.

Le président: Nous faisons des progrès ce soir.

M. Hines: Peut-être devrais-je mentionner quelque chose. Vous parlez ici de deux éléments différents. Le premier est la révision des marges proprement dites . . .

Le président: En effet.

M. Hines: . . . il s'agit ici essentiellement d'une opération mathématique, et c'est de cela que Ken parlait.

Le président: En effet, j'en suis conscient.

M. Hines: Le deuxième élément est la révision de la détermination proprement dite, c'est-à-dire savoir si la détermination du préjudice doit ou non être maintenue.

Le président: C'est exact. En fait, j'ai parlé de cette question du préjudice avec Roy. Mais j'en ai discuté à un niveau plus général . . .

[Text]

Mr. Hines: All right. You are talking about the injury. Well, I may have misled you last week, and I want to clear that up. In the United States the international trade commissioners—in fact I pulled out their regulation today—the only obligation on them in law in their procedures—is to review if they have a request to do so, or if they have substantial new evidence which suggests they do; but in no case should they do it more often than every 24 months, or without good cause.

Our legislation, as we have drafted it here, leaves open to the tribunal the discretion as to when they wish to review it. As I say, they have a practice of doing it every three years now. But in U.S. law, if you look at the injury determination side, there is no obligation on them to review it at any time, except they do not have to do it . . .

• 2035

The Chairman: Okay. As presently contemplated, the legislation would not oblige the tribunal at all; it is open-ended, is it not?

Mr. Hines: It is open-ended as it is now, yes.

The Chairman: The Americans have two years. We make it a practice to do it every three years.

Mr. Hines: Let me just read it to you. It says:

“In the absence of good cause shown, no investigation under this section shall be instituted within 24 months of the date of publication of the notice, of the suspension or determination.”

So it is not an obligation to review every two years. It just says they do not have to do it more often than two years, unless there is cause shown.

The Chairman: It is a backhanded way of saying, do it oftener, but in normal circumstances you can go beyond two years.

Mr. Hines: No, I do not think they are saying that. They are saying, if you want to let it go five years you can, unless there is cause for doing it. But you do not have to do it more often than two years.

The Chairman: Well let us leave the thing open. We are going to hear a lot of testimony on it.

Mr. Hines: Yes, I can leave this. It might be helpful to you.

The Chairman: I would like to see us commit departments when possible. I know they are all overburdened and overtired and understaffed and things—out of sight, out of mind—happen, and I come back to the second point, Mr. McCammon was talking about reviewing your decisions to see where they were adequate or inadequate or . . .

[Translation]

Mr. Hines: D'accord, vous parlez du préjudice. En fait, je vous ai peut-être induit en erreur la semaine dernière et j'aimerais rectifier. Aux États-Unis, les commissaires au commerce international, et j'ai été repêcher la réglementation américaine pas plus tard qu'aujourd'hui, ont pour seule obligation, aux termes de la loi, de procéder à une révision si on le leur demande ou s'ils disposent de nouveaux éléments de preuve justifiant une révision. Quoi qu'il en soit, ce processus ne saurait se répéter plus d'une fois tous les 24 mois et il ne serait également en être question sans bonne justification.

Notre ébauche de législation donne au tribunal toute discrétion quant au moment où il souhaite procéder à la révision. Comme je l'ai dit, le tribunal a coutume pour l'instant de le faire tous les trois ans. Aux États-Unis, si nous voyons les choses sous l'angle de la détermination du préjudice, il n'existe aucune obligation en matière de révision, si ce n'est qu'aucune révision ne doit être faite . . .

Le président: D'accord. Telle qu'elle est envisagée actuellement, la législation n'obligerait pas le tribunal à procéder de la sorte, mais il s'agirait plutôt d'une procédure sans échéance fixe, n'est-ce pas?

Mr. Hines: Sans échéance fixe, en effet, c'est le cas à l'heure actuelle?

Le président: Alors que les Américains ont deux ans. Nous, nous avons l'habitude de le faire tous les trois ans.

Mr. Hines: Je vais vous lire le texte de la législation américaine:

«Aucune enquête ne doit être instituée aux termes de cet article dans les 24 mois qui suivent la date de la publication de l'avis, de la suspension ou de la détermination, sans due cause.»

Donc, il ne s'agit aucunement d'une obligation de procéder à une révision tous les deux ans. La loi dit simplement qu'ils ne doivent pas procéder à une révision plus souvent que tous les deux ans, à moins qu'ils en aient la justification.

Le président: C'est une façon détournée de dire faites-le plus souvent, mais dans des circonstances normales, vous pouvez attendre plus de deux ans.

Mr. Hines: Non, je ne pense pas. La loi voudrait plutôt dire, si vous voulez attendre cinq ans, d'accord, à moins que vous ayez une justification pour procéder à une révision plus tôt. Mais quoi qu'il en soit, aucune révision ne s'impose avant deux ans.

Le président: Bon, laissons les choses où elles en sont car nous entendrons d'autres témoignages à ce sujet.

Mr. Hines: D'accord, cela pourrait vous être utile.

Le président: J'aimerais que, dans la mesure du possible, nous poussions les ministères à s'engager. Je sais que tous les ministères sont débordés, éreintés, et à court de ressources, mais, comme vous le savez, il y a toujours quelque chose—loin des yeux, loin du cœur—qui se passe, et j'en reviens au deuxième élément, monsieur McCammon en parlait d'ailleurs, c'est-à-dire la révision de vos décisions en matière de détermination de préjudices . . .

[Texte]

Mr. McCammon: Yes, the level of the undertaking.

The Chairman: And that bothers me. I raised the question last week because sometimes in good faith undertakings are made to resolve an issue and when there is no legal commitment to come back and review it, quite often it gets missed. What are your feelings, representing Revenue in that area, on including in the regulations some obligation to review your . . .

Mr. McCammon: Yes, we would have no objection to a one-year provision; to reviewing at least once a year, because in some cases you might even want to come back more frequently.

The Chairman: That is very helpful. I think it will ease the concern of some people.

There is one other thing I touched on very gingerly and I want to discuss it tonight before we get outside witnesses, and that is the relationship, the co-operative one at the moment, between three various boards. I have a hard time reconciling and I can see both sides of it, the Anti-dumping Tribunal, the Tariff Board and the Textile and Clothing Board. There is always the possibility of more boards coming on stream when you think of the shoe industry and others who look at some of these boards; the first thing you know we will have as many boards here as Eugene Whelan has—but we will not have the same vocabulary, it is a stricter vocabulary and I envy it.

What do we see as improving that relationship?

Mr. Hines: Well, if I might respond. The minister, Mr. Bussièrès, when he was here made it clear that the government really has quite an open mind on this whole subject at this stage and we really want to see what the public out there has to say about it. As I mentioned last week we have these three boards and they all relate to import policy in one way or another, and the question is whether or not the public is happy with those boards the way they are, or whether they prefer some streamlining of those boards. It will only be after we go through that exercise that the government will be prepared to really take a serious look at the issue.

I gave you an example last week of where there is overlapping but no overlapping in the area of injury: You have the tribunal looking at injury, the Textile and Clothing Board looking at injury and the Tariff Board now looking at injury in the context of the GPT. In another area, the Anti-dumping Tribunal does economic inquiry, so does the Tariff Board. The Textile and Clothing Board is probably the *prima donna* of them all in the sense that it is the only board in this town where industry has direct access to a government board. So, one has to look at, should the footwear, textile or electrical industries have direct access to a board which is the way the International Trade Commission operates in the United States. I can think of only one case, which is textiles and clothing; otherwise you have to come through the government and it is

[Traduction]

M. McCammon: En effet, il s'agit du niveau de l'engagement.

Le président: Et cela m'inquiète. J'ai soulevé la question la semaine dernière parce qu'il arrive parfois que des engagements soient déposés en toute bonne foi pour tenter de résoudre un problème, et lorsque aucune disposition législative ne prescrit une révision, on passe très souvent à côté. Vous qui représentez le ministère du Revenu, que pensez-vous de la possibilité de prévoir dans les règlements l'une ou l'autre disposition qui vous obligerait à réviser vos . . .

M. McCammon: Une disposition pour un an serait acceptable—une révision une fois par an—parce que, dans certains cas, nous préférons même le faire plus souvent que cela.

Le président: Voilà qui est très utile. Je pense que cela dissipera pas mal d'inquiétudes.

Il y a un autre élément que j'ai abordé en mettant des gants et je voudrais que nous en discutions ce soir avant d'entendre les témoins du secteur privé. Il s'agit de la relation, relation de coopération pour l'instant, entre trois organismes distincts. J'ai beaucoup de difficulté à mettre dans le même tableau—et je me rends parfaitement compte des deux côtés de la médaille—le Tribunal antidumping, la Commission du tarif, et la Commission du textile et du vêtement. Il y a toujours la possibilité de voir apparaître d'autres organismes de ce genre, il suffit de penser à l'industrie de la chaussure et à d'autres secteurs, et si on n'y prend pas garde, nous aurons autant d'offices, de tribunaux et de commissions que Eugene Whelan—sans pour autant que nous ayons le même vocabulaire—que j'envie d'ailleurs, parce qu'il est beaucoup plus direct.

Comment pouvons-nous entrevoir une amélioration de ces relations réciproques?

M. Hines: Si vous me le permettez, je dirais, monsieur le ministre, et M. Bussièrès l'a bien précisé ici en disant que le gouvernement était très ouvert à cet égard, que nous voulons absolument savoir ce que le public a à dire à ce sujet. Comme je l'ai dit la semaine dernière, nous avons pour l'instant ces trois organismes qui tous interviennent au niveau des politiques d'importation d'une façon ou d'une autre, il s'agit dès lors de savoir si cela répond aux attentes du public, ou si celui-ci préférerait une plus grande différenciation. Ce n'est qu'après ce processus de consultation que le gouvernement sera en mesure d'étudier vraiment à fond la question.

Je vous ai donné la semaine dernière un exemple de chevauchement, mais il ne s'agissait pas du domaine du préjudice: le Tribunal étudie le préjudice, la Commission du textile et du vêtement étudie également le préjudice, et maintenant la Commission du tarif en fait de même dans la cadre du TPG. Dans un autre domaine encore, le Tribunal anti-dumping procède à une enquête à caractère économique, comme le fait d'ailleurs la Commission du tarif. La Commission du textile et de vêtement est probablement la *prima donna* des trois dans la mesure où c'est le seul organisme gouvernemental en ville auquel l'industrie a directement accès. Il faut donc se demander si les différents secteurs, chaussures, textiles, industries électriques, devraient avoir directement accès à un organisme de la même façon qu'aux États-Unis par le biais de la Com-

[Text]

syphoned off as, for example the inquiry into footwear which we just had with the tribunal. It is a reference by the Governor in Council to the tribunal.

• 2040

So that is the kind of problem, and it is really a question of whether these boards are serving the purposes for which they were established. If they are, and doing a good job, fine; we will leave them that way. But, if people feel that the system is confusing; that it might be better to have a simplified procedure then, you know, the government is subject to proposals put forward.

The Chairman: One of the beauties or challenges of the assignment as I saw it when I took this up was that the minister has almost said we have carte blanche to come in with recommendations.

Mr. Hines: That is right.

The Chairman: I must serve notice that, everything being equal, I hope to make recommendations independent of our legislation but, certainly, tied to an objective assessment of the three boards as to whether there is overlapping, whether there are areas which are being ignored, whether indeed textiles is a preferred industry, and whether we are better with more boards or fewer boards. I hope we can do a decent task of it, and I say hope. I am not sure. I do not want to start something our resources cannot reach. But I do think it might be good for an objective assessment of the boards and their relationships. For instance, over the next few weeks, we will probably get some research either commissioned or through the library on the roles of the boards and the pros and cons of the three boards. David Cook will no doubt want to find it. The United States I gather has only the board you alluded to, the International Trade Commission?

Mr. Hines: That is right. Industry can go directly to that board.

The Chairman: Any industry?

Mr. Hines: Any industry.

The Chairman: I suppose there are pros and cons to that as opposed to ours?

Mr. Hines: That is right.

The Chairman: Would you care to express very briefly some of them?

Mr. Hines: Let me make a distinction first on dumping and countervail. That is not true. You go to the Department of Commerce although, even there, there are new procedures under the Trade Act of 1979. When you launch a dumping and countervailing case in the United States, you launch it with the Department of Commerce which has 20 days to respond; to say whether or not they are going to proceed. At the same time, however, you launch it with the International Trade Commission.

[Translation]

mission du commerce international. Je ne puis songer qu'à un seul cas, celui des textiles et du vêtement. Dans les autres cas, il faut passer par les gouvernements qui gardent ainsi la main haute là-dessus; par exemple, on n'a qu'à songer à l'enquête sur la chaussure dont le tribunal a été saisi tout récemment. C'est le gouverneur en conseil qui en a saisi le tribunal.

Voilà donc le genre de problèmes et on se demande vraiment si ces tribunaux remplissent véritablement le rôle qu'on leur a désigné. Le cas échéant, nous n'y toucherons pas mais si les gens estiment que le système prête à confusion, il faudrait songer à une procédure simplifiée et le gouvernement devrait envisager les propositions qu'on lui fera.

Le président: Quand je songe à notre mandat, je ne puis m'empêcher de songer à ce qu'a dit le ministre, car il a précisé que nous avions véritablement carte blanche dans les recommandations que nous ferons.

M. Hines: C'est exact.

Le président: Toutes choses étant égales, j'espère pouvoir faire des recommandations indépendantes des lois existantes mais certainement axées sur une évaluation objective des trois organismes afin de voir s'il y a double emploi, s'il y a des lacunes qu'il faudrait combler, si vraiment les textiles constituent une industrie mieux choyée que les autres, s'il faut plus de tribunaux ou moins. J'espère que nous pourrions faire du bon travail. Je ne suis pas sûr cependant de la façon dont je dois procéder car je ne voudrais pas entreprendre une tâche au-delà de nos moyens. Je pense cependant qu'une évaluation objective des tribunaux et des rapports qu'ils ont entre eux s'imposent. Par exemple, d'ici quelques semaines, nous demanderons à la Bibliothèque du Parlement de faire des études sur le rôle des tribunaux et commissions, sur le pour et le contre de ces tribunaux et commissions, et David Cook voudra certainement s'en occuper. Les États-Unis, si je ne m'abuse, n'ont qu'un seul tribunal, l'*International Trade Commission*.

M. Hines: C'est exact. L'industrie peut s'adresser directement à ce tribunal.

Le président: N'importe quelle entreprise?

M. Hines: C'est cela.

Le président: Je suppose qu'il y a du pour et du contre là-dedans aussi.

M. Hines: C'est juste.

Le président: Pouvez-vous nous donner quelques arguments?

M. Hines: Je vais d'abord faire une distinction entre dumping et droit compensateur. Il y a du faux là-dedans. Si vous vous adressez au ministère du Commerce, il faut tenir compte des nouvelles procédures en vertu de la Loi sur le commerce de 1979. Quand on saisit le tribunal d'une cause de dumping ou de droit compensateur aux États-Unis, on entame des procédures auprès du département du Commerce américain, qui a vingt jours pour répondre, pour dire s'il y donnera suite. Toutefois, en même temps, l'*International Trade Commission* est saisie de la même cause.

[Texte]

The Chairman: Because these are government sponsored procedures.

Mr. Hines: Right. But there is a parallel track. For example, when you launch it with the Department of Commerce to determine whether or not, say, there is evidence of dumping, at the same time you launch it with the commission who decides whether or not there is a reasonable indication of injury based on the complainant's application. That decision must be made within 45 days. It is very distinct from what we are proposing. We are proposing that all of that front-loading exercise at the beginning be done by the Department of National Revenue and not involve the tribunal. There is a difference between that and the safeguard actions, for example, such as you get when you go to the Textile and Clothing Board with your related Article 19. In the United States, firms can go directly to the tariff commission. There are pros and cons. For individual firms, industries feel they have their day in court; it is not a bunch of bureaucrats who are looking at this thing, and they do have open access to it.

I guess the negative side of it is that, at least for trading partners, it can become a tremendous source of harassment, if you do have individual firms which feel they are aggrieved for one reason or another, they have access to a private board; they go in and they start public hearings and, all of a sudden, you are involved in legal expenses and all the rest of it; yet, in fact, there may be nothing to the allegations.

The Chairman: Well, that is one of the risks of a free society; you cannot always tell until you hear. Anyway, I want to find out over the next few weeks why we have three boards and why one would not be beneficial. As one who was around when we set up the textile board I know a little about it, although I also want to know why we set up three boards.

Mr. Hines: Maybe I can explain just briefly. The Tariff Board as you know is a board of long standing and used to do most of the work in this area. The Anti-Dumping Tribunal was set up because we were launching a whole new process in 1968. At the time there was a feeling around that this should be an independent board; that in fact some of the appeals from dumping actions were going to the Tariff Board, and it would not be appropriate for that board to be looking at the injury question as well as some of the appeals.

• 2045

The Textile and Clothing Board was part of the 1970 government textile policy designed to revitalize and restructure the industry and, at the same time, look at the border measures that related to that restructure. So, the genesis of all of them, I think, was appropriate. It is a question of whether it is still appropriate to continue them as separate bodies or whether you could have one or two bodies to deal . . .

The Chairman: Or, at least, perhaps a greater deal of co-ordination.

[Traduction]

Le président: Il s'agit de procédure parainnée par le gouvernement.

M. Hines: C'est cela. Il y a cependant une procédure parallèle. Par exemple, c'est la département du Commerce qui détermine s'il y a dumping ou non, mais c'est la Commission qui détermine s'il y a véritablement préjudice, en se fondant sur la demande du demandeur. La commission a 45 jours pour prendre sa décision. Cette procédure est très différente de ce que nous proposons. Nous proposons que toute enquête préliminaire soit faite par le ministère du Revenu national sans faire intervenir un tribunal. Il y a une différence entre une action de protection, par exemple, qui est le cas quand on s'adresse à la Commission du textile et du vêtement en vertu de l'article 19. Aux États-Unis, les entreprises peuvent s'adresser directement à la Commission des tarifs. Il y a du pour et du contre là-dedans. Pour des entreprises individuelles, elles ont la possibilité de se faire entendre devant le tribunal, et ce n'est pas un groupe de bureaucrates qui étudie la question. Elles ont voie au chapitre devant un tribunal.

Je pense qu'un des inconvénients, du moins du point de vue des associés commerciaux, provient du fait que cela peut constituer un harcèlement monstre. Si les entreprises individuelles estiment qu'elles sont lésées pour une raison ou pour une autre, elles ont accès à un organisme privé, elles peuvent amorcer un processus d'audiences publiques mais cela signifie, soudainement, des frais juridiques et tout à l'avenant car il se peut que les allégations ne soient pas fondées.

Le président: C'est un des risques que l'on court dans une société démocratique. On ne peut rien savoir tant qu'il n'y a pas eu audition d'une cause. De toute façon, je veux pouvoir découvrir au cours des semaines à venir pourquoi il existe trois organismes et pourquoi un seul ne ferait pas l'affaire. J'étais en politique quand on a formé la Commission du textile mais je connais très peu de choses à son sujet, mais je veux découvrir pourquoi on a jugé bon de former trois organismes.

M. Hines: Peut-être puis-je vous éclairer. La Commission du tarif, comme vous le savez, est un organisme qui existe depuis longtemps et qui fait le gros du travail à cet égard. Le Tribunal antidumping a été formé parce que, en 1968, on a décidé d'amorcer un nouveau processus. A ce moment-là, on a jugé bon de former un organisme indépendant. En fait, jusque là, certains appels dans les causes de dumping étaient entendues par la Commission du tarif et on a jugé qu'il n'était pas opportun que cette Commission étudie la question et soit ensuite l'organisme qui entende les appels.

La Commission du textile et du vêtement était englobée dans la politique du textile adoptée en 1970 par le gouvernement et ayant pour but de refondre les structures de l'industrie et de lui donner un nouvel élan tout en examinant les mesures qui avaient trait à cette refonte. Je crois donc que l'origine de tout cela était appropriée. Il s'agit maintenant de savoir s'il est approprié de maintenir des organismes distincts ou si l'un ou les deux peuvent . . .

Le président: Il faudrait, au moins, qu'il y ait peut-être un peu plus de coordination.

[Text]

Mr. Hines: Co-ordination, or you could have one body with different panels. You know, the United States have the International Trade Commission but, for example, all of their appeal procedures do not go to the commission, they go to the Customs Appeal Court.

The Chairman: How large a personnel does the commission have?

Mr. Hines: I believe it is seven, but I am not sure.

The Chairman: And how small a board does it zero down to in particular instances? Do they sit in panels of two or three?

Mr. Hines: Three, I think.

The Chairman: Like the Immigration Appeal Board.

There is one common denominator in the briefs that I have scanned, and David pointed it out to me, and that is the whole issue of disclosure of information. It seems that not only do private citizens worry about that but industry, in general, seems to feel that the government has been rather lax in sharing information with industry. Incidentally, Mr. McCammon, Revenue, rightly or wrongly, seems to be the target of most of the arguments, some of which are fairly persuasive. How do you answer to that?

Mr. McCammon: I think Mr. Hines mentioned at the last meeting that things had changed in recent years that we had gone from what was a very formal legal notice that met the requirements of the law, and I guess the international agreement at the time, to something that did provide more information on margins of dumping, amount of trade, industry share of marketing, and so on.

I guess, traditionally, we have played it close to the vest as far as giving information out because of the fact that, I think, one of our measures of success has been, as far as effectiveness is concerned, the degree to which we received the co-operation of foreign exporters in obtaining their confidential information, whether it was costs or prices or discount sheets, or whatever. We have been giving the pledge to them, through the years, that whatever information we receive in confidence or on a confidential basis would be maintained in the strictest confidence and used for customs purposes only by ourselves. There has been a slight loosening recently in that regard and I think perhaps we could look at some other information we received. I saw in one of the copies of the brief I received today that a proposal has been made about non-confidential summaries, and I think that would probably be an appropriate suggestion to if not put in the law put in our own procedures.

The Chairman: The Anti-Dumping Tribunal, in some of the briefs, is often used as an example of an organization that is a little more forthright with the information. Would you accept that? Maybe for different reasons; maybe it is a different type of information, maybe it pertains to a less confidential matter,

[Translation]

Mr. Hines: De la coordination ou un seul organisme ayant divers sous-groupes. Par exemple, les États-Unis disposent de l'International Trade Commission (Commission internationale du commerce), mais on n'y envoie pas tous les appels mais plutôt au Customs Appeal Court (Tribunal d'appel des douanes).

Le président: Quels sont les effectifs dont la Commission dispose?

Mr. Hines: Je crois qu'il s'agit de sept personnes, mais je n'en suis pas sûr.

Le président: Et combien de membres siègent pour étudier un cas particuliers? Y en a-t-il deux ou trois?

Mr. Hines: Trois, je crois.

Le président: C'est donc comme la Commission d'appel de l'immigration.

Les mémoires que j'ai parcourus ont tous en partage l'aspect suivant, que David a d'ailleurs relevé, à mon intention: la question de la divulgation des renseignements. A ce sujet, il semble que non seulement les citoyens s'en soucient mais aussi le secteur industriel, qui estime que le gouvernement a été plutôt réticent à partager ses renseignements avec lui. En passant, monsieur McCammon, à tort ou à raison, c'est Revenu Canada qui semble être la cible de la plupart des critiques, dont certaines sont d'ailleurs assez convaincantes. Qu'avez-vous à répondre à cela?

Mr. McCammon: Je crois que lors de la dernière réunion, M. Hines a rappelé que les choses avaient évolué ces dernières années, et que nous étions passés d'une forme très officielle d'avis juridiques, qui se conformait à la loi et aux ententes internationales en vigueur, à quelque chose qui fournissait davantage de renseignements sur les marges de dumping, le volume commercial, la part de la commercialisation correspondant au secteur privé, etc.

Je crois que si nous avons eu l'habitude de jouer serré, pour ce que est de fournir des renseignements, c'est parce que l'une des preuves de notre succès, et de notre efficacité, a été la collaboration dont les exportateurs étrangers ont fait preuve lorsqu'il s'est agi de fournir des renseignements confidentiels sur leurs prix, leurs escomptes ou quoi que ce soit d'autre. En contrepartie, au fil des ans, nous leur avons donc donné notre parole que ces renseignements confidentiels le demeureraient strictement et que nous serions les seuls à nous en servir pour les douanes, pour nos besoins. Récemment, les choses se sont quelque peu relâchées à cet égard, je crois donc que nous pourrions peut-être examiner d'autres renseignements reçus. Dans l'un des exemplaires du mémoire reçu aujourd'hui, j'ai remarqué qu'on propose quelque chose au sujet des renseignements récapitulatifs non confidentiels, ce qui me paraît assez approprié. Ce serait peut-être une bonne chose de faire figurer cela dans nos procédures, sinon dans la loi.

Le président: Certains des mémoires citent souvent le Tribunal antidumping comme exemple d'un organisme qui est un peu plus direct pour ce qui est de communiquer des renseignements. Êtes-vous d'accord avec cela? Peut-être est-ce pour des raisons différentes, parce que les renseignements en cause sont

[Texte]

I do not know. It is an example, incidentally, of a board with different standards.

Mr. McCammon: Of course, they have more information going through their formal hearings and perhaps there is more nonconfidential information available and it looks as if it is a lot more because of that. We are looking at a much narrower range of information and we feel that the information we have given is all that we can. As I say, we can take a look at the possibility of getting nonconfidential summaries.

The Chairman: What would be helpful, I think, to us if perhaps somebody in Revenue would prepare a document of the type of information you think is quite appropriate for disclosure. I think if we set out the rules of the game once we get this done with the business community, before the fact and everybody knows the rules of the game, even if they are loaded, at least you know it is the only game in town and you play it. If we knew, if they knew . . . This is the type of information Revenue is prepared to reveal. We are not necessarily limited to that but we are in these areas, and these are the areas where we are loathe to because of the negative impact on some of the firms that have been forthright. Certainly you do not want to be hamstrung by people who are afraid to be outspoken. So I understand the delicate balance, but I think if you were to suggest to us, without prejudice to Revenue, the type of information seen through your experience, you should, if it is appropriate in the future, have full disclosure based on the gain, all its comparisons with other countries and particularly with the States. That would be helpful, I think, certainly to me.

• 2050

Mr. McCammon: Okay, we will prepare something.

The Chairman: Now the U.S. has seen the need for a sunshine clause, not a sunset clause but a sunshine clause, and they have that incorporated in their legislation. Why have we not touched that at all, Mr. Hines?

Mr. Hines: Sunshine in what sense? In the sense of disclosure?

The Chairman: The sense of disclosure and, I suppose, a continuous review of . . .

Mr. Hines: Well, I think the primary reason—and there really is not any reason why it could not be in there, at least in the regulations—is that what you can disclose and what you cannot disclose vary from case to case. I read to you last week at list of things National Revenue is now proposing to disclose, and I think that goes pretty far in the direction we want. Maybe when we take a closer look at some of the notices coming out from the United States and the European communities we could go a little further. I am not sure just how far or how meaningful it would be, but there are problems if

[Traduction]

différents, se rapportent à des questions moins confidentielles, je l'ignore. Quoi qu'il en soit, c'est l'illustration d'un organisme ayant diverses normes.

M. McCammon: Bien entendu, on soumet davantage de renseignements, par le truchement des audiences officielles et peut-être y a-t-il davantage de renseignements non confidentiels disponibles, ce qui donne l'impression qu'il y a tout simplement plus de renseignements. Nous recevons moins de renseignements, mais nous avons l'impression de communiquer tous les renseignements possibles. Ainsi que je l'ai déjà dit, nous pouvons envisager la possibilité d'obtenir des résumés non confidentiels.

Le président: A mon avis, il serait utile que Revenu Canada nous prépare un exemple du genre de renseignements dont la divulgation vous paraît tout à fait appropriée. Si nous établissons les règles du jeu, une fois que nous en aurons terminé avec le secteur des affaires et avant que tout le monde soit au courant de ces règlements, même si ces derniers sont tendancieux, tout le monde sera obligé d'en tenir compte car ce seront les seuls en vigueur. Si nous le savions, s'ils savaient . . . c'est le genre de renseignements que Revenu Canada est disposé à divulguer. Nous ne nous limitons pas nécessairement à cela, mais c'est dans ce domaine que nous sommes actifs, et c'est à cause de cela que nous sommes réticents, à cause des répercussions négatives que cela pourrait avoir sur certaines des entreprises qui ont été tellement ouvertes par le passé. On ne veut certainement pas être gênés par des gens qui ont peur de s'exprimer ouvertement. Je comprends donc qu'il y a l'équilibre délicat qu'il faut atteindre. Toutefois, si vous nous proposez le même genre de renseignements que vous utilisez, sans que cela ne nuise à Revenu Canada, à l'avenir, vous devriez faire en sorte que toute divulgation complète se fonde sur les gains réalisés, et qu'ils établissent des comparaisons avec d'autres pays, particulièrement les États-Unis. A mon avis, cela serait certainement utile.

M. McCammon: C'est bien, nous préparons quelque chose.

Le président: Les États-Unis ont vu le besoin d'adopter une disposition sur la divulgation plutôt qu'une disposition portant caducité. Pourquoi n'avons-nous pas abordé cela, monsieur Hines?

M. Hines: Dans quel sens entendez-vous cela?

Le président: Pour ce qui est de la divulgation, oui, et aussi, un réexamen continu de . . .

M. Hines: Eh bien, je crois qu'il n'y a vraiment aucune raison pour qu'une telle disposition ne figure pas, tout au moins dans les règlements; cela dit, si tel n'est pas le cas, c'est probablement parce que ce qu'on peut divulguer ou non varie d'une cause à l'autre. La semaine dernière, je vous ai lu une liste de renseignements que Revenu Canada se propose de divulguer, et cela me paraît aller assez loin dans le sens que nous réclamons. Peut-être qu'une fois que nous aurons examiné d'un peu plus près les avis provenant des États-Unis et des pays européens, nous pourrions aller encore un peu plus loin.

[Text]

you legislate or regulate just what you . . . Let me give you an example.

If you were to say in your regulations that one of the things National Revenue had to disclose was the price involved in an undertaking or the exact margin of dumping, that may be appropriate in some cases and it may be very appropriate, say, for the United States, which is a much bigger market than we are, but we may have a single producer in Canada of a product and you could run into problems of confidentiality. You could even run into, I suppose, similar problems relating to statistics. I think there is a fine balance there. I am not saying that you could not in all cases; you may well be able to. But there may be other cases where in fact you could harm the parties concerned by revealing too much.

The Chairman: Would you not be better with something in the legislation or regulations determining the exceptions?

Mr. Hines: Well, let me give you an example of what I mean. There is a current case going on in the European Economic Community against Canadian exporters. One of the firms has voluntarily given a price undertaking and was dumping at fantastic rates. The other firm was not. It is a very, very competitive industry and the reason the firm would not give an undertaking was because it was in fact dumping by something less than 2 per cent. It was very small and the firm felt that if this were published—and the Europeans do in fact publish those margins—it would be really revealing very important commercial information to its competitors. There may be other cases where it would not make any difference, but in this particular case that is the reason the firm would not enter into an undertaking with the European community, and this is a large Canadian firm.

The Chairman: Well, I will not give you the other side of that argument, but obviously this open approach is working well in the States, and working well . . .

Mr. Hines: Well let me just say that it works very well for us as exporters. It does not give us an advantage—that is the wrong word—but at least we know what is happening vis-à-vis our own industry and they know what is happening in terms of their competition. So in that sense we are served well by the disclosure of the United States and the Europeans, but for individual firms it may involve some hardship.

The Chairman: But you could protect them through regulations somehow.

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: If you had a general cause . . .

Mr. Hines: But I think you would have to be very careful not to say something like, The Department of National Revenue has to reveal the exact margin of dumping in every case, for example. It could even vary from entry to entry.

Mr. McCammon: The guidelines we have been using currently are that if there is only one exporter and one industry in

[Translation]

J'ignore dans quelle mesure une loi réglementant la divulgation peut être significative, mais elle présente certainement des problèmes . . . Laissez-moi vous en donner un exemple.

Si vos règlements exigeaient que Revenu Canada divulgue le prix relatif à une transaction ou la marge exacte de dumping, cela peut être approprié dans certains cas, surtout dans le cas des États-Unis, dont le marché est beaucoup plus important que le nôtre. Toutefois, il se peut qu'au Canada, nous n'ayons qu'un seul producteur d'un seul produit, et cela pourrait entraîner des problèmes de confidentialité comme pour les statistiques. Il y a un équilibre délicat à respecter ici. Je n'essaie pas de dire que c'est impossible dans tous les cas, au contraire, mais il se peut que dans certaines situations, vous causiez du tort aux parties concernées, en divulguant trop de choses.

Le président: Ne serait-il pas préférable d'avoir des dispositions dans la loi ou des règlements qui préciseraient les exceptions?

M. Hines: Eh bien, laissez-moi vous donner un exemple de ma pensée. À l'heure actuelle, il y a une poursuite en cours dans la communauté économique européenne contre des exportateurs canadiens. L'une des entreprises en cause avait, de son propre chef, fixé un prix, et faisant du dumping à un rythme effréné. L'autre ne le faisait pas. Ces deux entreprises œuvraient dans une industrie où la concurrence est très, très élevée, et la raison pour laquelle la deuxième ne voulait pas fixer de prix, c'est qu'elle faisait moins de 2 p. 100 de dumping. C'est donc une très petite proportion, et elle a estimé que si les chiffres s'y rapportant étaient publiés, comme l'usage en Europe, elle se trouverait à révéler d'importants renseignements commerciaux à ses concurrents. Dans certains cas, la divulgation n'aurait pas de conséquence, mais en l'occurrence, c'est pour cette raison que cette grande entreprise canadienne ne voulait pas prendre d'engagement auprès de la communauté européenne.

Le président: Eh bien, je ne vous donnerai pas les arguments contraires, mais il ne fait pas de doute qu'une attitude ouverte fonctionne très bien aux États-Unis, et fonctionne bien . . .

M. Hines: Mais précisons qu'elle fonctionne bien pour nous en tant qu'exportateurs. Elle ne nous donne pas d'avantage, même si le terme est mal choisi, mais au moins nous sommes au courant de ce qui peut affecter notre industrie, et les entreprises savent ce que font leurs concurrents. En ce sens donc, les divulgations des entreprises américaines et européennes sont à notre avantage mais certaines entreprises particulières peuvent être sérieusement désavantagées à cause de cela.

Le président: Vous pourriez toutefois les protéger au moyen de règlements quelconques.

M. Hines: Oui.

Le président: S'il y avait une disposition globale . . .

M. Hines: Je crois cependant qu'il faudrait être très prudent et éviter de dire, par exemple, que Revenu Canada est tenu de révéler la marge exacte de dumping dans chaque cas. Cela peut varier d'un accusé à l'autre.

M. McCammon: Les lignes directrices dont nous nous sommes servis jusqu'à maintenant prévoient que s'il n'y a

[Texte]

Canada, then it certainly gives an obvious unfair advantage if the Canadian producer knows how much his competitor has to raise the price, he can then raise his price correspondingly, in that case. So, in disclosing margins of dumping, we have been using these types of guidelines now.

• 2055

The Chairman: Okay, I suppose what we are really saying is it might be time to translate guidelines into legislation or regulations. You have developed guidelines through experience and perhaps we would . . . Our trading partners have complaints also and this is a one-way street, as you have described it. So if we want to get a degree of co-operation from them, we have to go right across the board with it.

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: I am sure you are acting properly and that your experience has resulted in these guidelines but it might be for a future generation that has less wise people than Mr. Hines and Mr. MacCammon and Mr. Mackasey that we should enshrine these in legislation in case they destroy all that progress you have made in the way of . . .

Mr. Hines: The other thing, sir, that you should not forget in this context is that the complainant in many firms is very, very reluctant to reveal too much information and one has to balance that as well in this exercise.

The Chairman: Yes, and I am sure you will when you bring in your recommendations or your suggestions.

What does the U.S. law require in their requirements for detailed information? Does that go further than we tend to here even without legislation demanding the release of information? Are they pretty specific, Mr. Hines, on that?

Mr. Hines: Yes, they are. I will just see if I can find it. Vic, do you know offhand?

Mr. Vic Lonmo (Chief, Industrial Trade Policy, Department of Industry, Trade and Commerce): No, I do not have anything on that.

The Chairman: I am glad you guys cannot find it, it does not make me feel so . . .

Mr. Hines: If you think our legislation is complicated, you should see this one.

The Chairman: Yes, I can appreciate that it is pretty specialized.

Mr. Hines: I am not sure if this is exactly it:

"The administering authority determines the cause or kind of foreign merchandise is being or is likely to be sold in the United States at less than fair value. The commission has to determine that an industry of the United States is materially injured, is threatened with material injury". No, that is not what we are looking for.

[Traduction]

qu'un exportateur et qu'une industrie au Canada, ce producteur canadien jouirait certainement d'un avantage injuste, du fait qu'il saurait de combien son concurrent doit hausser son prix, car il peut alors majorer le sien, pour qu'il soit au même niveau que l'autre. Nous nous servons donc de ce genre de lignes directrices, en matière de divulgation des marges de dumping.

Le président: C'est bien, je crois que là où je veux en venir, c'est qu'il serait peut-être temps d'inscrire ces lignes directrices dans la loi ou dans les règlements. C'est l'expérience qui vous a aidé à formuler ces lignes directrices et peut-être que nous . . . Nos partenaires commerciaux ont, eux aussi des raisons de se plaindre, car il s'agit de mesure unilatérales, comme vous l'avez précisé. Par conséquent, si nous voulons obtenir la collaboration de ces partenaires, il faut que ces règlements soient généralisés.

M. Hines: Oui.

Le président: Je suis certain que vous vous êtes bien comporté et que c'est votre expérience qui vous a dicté ces lignes directrices; cependant, les générations à venir auront peut-être moins de gens aussi sages que M. M. Hines, MacCammon et Mackasey, et c'est peut-être pour cela qu'il faudrait consacrer ces dispositions dans la loi, au cas où les progrès que vous avez réalisés soient annulés . . .

M. Hines: Il y a une autre chose qu'il ne faut pas oublier ici, c'est que l'entreprise plaignante est souvent très, très réticente à trop divulguer de renseignements. Il faut donc tenir compte de cela.

Le président: Oui, je suis sûr que vous le ferez lorsque vous présenterez vos recommandations.

Quelles sont les exigences de la loi américaine en matière de renseignements détaillés? Va-t-elle plus loin que chez nous où la loi n'exige pas une telle chose? Les Américains sont-ils très précis à ce sujet, monsieur Hines?

M. Hines: Oui, ils le sont. Je vais essayer de trouver cela. Vic, pouvez-vous nous répondre, à brûle-pourpoint?

M. Vic Lonmo (Chef de la politique commerciale et industrielle, Ministère de l'Industrie et du Commerce): Non, je n'ai aucun renseignement là-dessus.

Le président: Je suis heureux que vous ne soyez pas en mesure de trouver cela car je me sens moins . . .

M. Hines: Si vous croyez que notre législation est compliquée, vous devriez examiner cela.

Le président: Oui, je me rends compte que tout cela est très spécialisé.

M. Hines: Je ne suis pas certain que ce qui suit est tout à fait exact.

Quoi qu'il en soit, l'autorité ayant juridiction en la matière établit quel genre de marchandise sera probablement vendu on est vendu aux États-Unis à un prix inférieur à ce qui est équitable, ou pourquoi c'est ainsi. La Commission doit démontrer qu'une industrie américaine subira un préjudice matériel ou est menacée d'en subir. Non, ce n'est pas ce que nous cherchons.

[Text]

The Chairman: Well, we can come back to it.

Mr. Hines: We will come back to it.

The Chairman: I am not doing it to embarrass you but, really, I am trying to get a general conception before we get into the CMA and others.

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: What about GATT? What is GATT's policy? Have they been outspoken endorsing laws and procedure?

Mr. Hines: Not in the sense of how much information is required. GATT really requires only that, when a complaint is received there be evidence of dumping, that there be evidence of injury, and that there be a causal link between the two; in other words, the injury is caused by the dumping or subsidization. That is really all they say.

Now, that is for the initiation of an investigation. When you get into the question of determination of injury, they do have a number of criteria, none of which are conclusive, and there is a long list of those. But that is not at the initiation stage; that is much later on. It is the kind of thing . . .

The Chairman: It is part of the procedures. It is part of the system.

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: Have they ever complained about our lack of openness?

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: Tell me a little more about that.

• 2100

Mr. Hines: The Europeans, the Americans the Japanese, have complained about our lack of openness, usually in terms of specific cases, but as you will notice in the summary I gave you last week of the international complaints, again they refer to this. They say that we should be much more open; that we should detail the information that is available. We have had recent cases, which have been questioned in the GATT, by the Europeans in particular, on whether or not we had adequate evidence of injury. We, of course, maintain that we did. It is hard to say because you almost have to look at it case by case. You are talking about a judgment of the Deputy Minister of National Revenue against somebody else's judgment. It is an opinion. If somebody comes in to you and says, "Well, my sales are down 20 per cent, and I have had to cut my price by 20 per cent. "Is that evidence of injury? Is that adequate evidence of injury? It becomes a judgmental thing.

The Chairman: Have there been any formal complaints about our lack of openness in our anti-dumping system? Any exchange of correspondence on the subject?

Mr. Hines: Yes, in the context of the discussion paper we have had aide-mémoires. You will notice from the list I gave

[Translation]

Le président: Eh bien, nous pouvons y revenir.

M. Hines: Nous y reviendrons.

Le président: Ce n'est pas pour vous embarrasser que je fais cela, je m'efforce d'avoir une idée générale de ce qui se passe avant que nous n'entendions l'Association canadienne des manufacturiers et d'autres.

M. Hines: Oui.

Le président: Et les accords du GATT, quelle est leur politique à cet égard? Ont-ils fermement appuyé le recours aux lois et aux procédures?

M. Hines: Pas en ce qui a trait aux renseignements exigés. S'il y a une plainte, les dispositions du GATT ne demandent que des preuves de dumping et de préjudice et qu'il y ait un lien de causalité entre ces deux aspects. Autrement dit, on est tenu de prouver que le préjudice est causé par le dumping ou par le versement des subventions. C'est vraiment tout ce qui est précisé.

C'est ce qui se passe au début d'une enquête. Lorsqu'on aborde ensuite la question du préjudice causé, leurs règlements comportent une longue liste de normes dont aucune n'est concluante. Cependant, cela n'intervient pas au moment de l'ouverture de l'enquête mais bien plus tard. C'est le genre de chose qui dure longtemps . . .

Le président: Cela fait partie de la procédure et du système.

M. Hines: Oui.

Le président: Est-ce que cet organisme s'est déjà plaint de notre manque d'ouverture?

M. Hines: Oui.

Le président: Donnez-moi plus de précisions là-dessus.

M. Hines: Les Américains, les Européens, les Japonais se sont plaints que nous ne parlions pas ouvertement dans certains cas précis, mais dans le résumé que je vous ai donné la semaine dernière sur les plaintes internationales, vous remarquerez qu'ils y font de nouveau allusion. Ils prétendent que nous devrions agir plus ouvertement, donner les détails et les renseignements disponibles. Les Européens en particulier ont demandé récemment lors de négociations du GATT si nous avions ou non des preuves adéquates de préjudice. Nous maintenons évidemment que nous en avons. C'est difficile à dire, car il nous faut presque étudier une cause après l'autre. Vous avez parlé d'une décision du sous-ministre du Revenu national qui va à l'encontre d'une décision prise par quelqu'un d'autre. C'est une question d'opinion. Si quelqu'un s'adresse à vous pour vous dire: «Mes ventes diminuent de 20 p. 100, j'ai dû réduire mon prix de 20 p. 100» est-ce là une preuve de préjudice? Est-ce une preuve suffisante? C'est une question d'opinion.

Le président: Est-ce qu'ils se sont plaints officiellement que nous n'agissions pas ouvertement dans notre système anti-dumping? Y a-t-il eu échange de correspondance sur le sujet?

M. Hines: Oui, dans le contexte du document de travail, nous avons reçu des aide-mémoire. Vous remarquerez dans la

[Texte]

you last week that the Americans talked about transparency of procedures: the Europeans did as well. The Europeans, in particular, zero in on one thing which is the original complaint received. They maintain, as you know, that they are never able to get any access to this document. That is why they are saying, "Please give us a summary of the nonconfidential information. This is not done now. National Revenue is at least trying hopefully to encourage this in the future. That will go some way to meet the European complaint. But that is the kind of thing . . . Ken, you deal with these more than I do.

Mr. McCammon: Yes, what we endeavour to do is summarize for them the nature of the alleged injury; whether the company has gone into a loss situation, a decline in prices, or are operating perhaps at 50 per cent capacity. We will often include some of these figures in fact in our notices, but they seem to want to go beyond that. I think the case in point that they complained about at one of the recent meetings of the GATT was the case where really we were dealing with a retardation or future injury situation and were speculating in effect, that a firm would not be able to break into the market. It has got production facilities but we expect that it is going to have difficulty breaking into the market. It is pretty difficult to come up with hard evidence of that. It is an opinion based on the market situation generally.

The Chairman: We have to start with the premise that GATT is very neutral. Canada is a very respected member and they are not there to carry the can for vested interests in Europe. I am starting from that premise. If it is not, then we are all in trouble. How do you answer the complaints that Mr. Hines mentioned and passed over to you? He mentioned one in particular that is coming up. They obviously feel you are not meeting these criteria. They have to bother you for every single ruling to get more detailed information. I ascertained whether there had been an exchange or correspondence. Have we answered that? Have we made a general answer or reply saying, "Hey, you are wrong fellows." What has been our answer since we have nothing in our legislation anyway?

Mr. Hines: Again, it depends on the context. As I say, the Antidumping Practices Committee meets twice a year and in those meetings, other countries bring up cases which we have launched against them as we do in their cases. There are many charges that fly back and forth, about whether you had adequate information to start this thing or not. As far as I am concerned personally, I think we have been able to answer those quite adequately, but that does not stop the complaints. One way for us to stop the complaints is to publish more of the information that you have, and that is, I think what National Revenue is now starting to do. Again, as I said before, the only limitation on that is to avoid publishing confidential information.

The Chairman: Particularly on transport, quite properly, to the degree you can leave it.

Mr. Hines: Yes.

[Traduction]

liste que je vous ai fournie la semaine dernière que les Américains parlent de transparence des méthodes, de même que les Européens. Ces derniers, en particulier, mettent l'accent sur la plainte initiale reçue. Ils soutiennent, comme vous le savez, qu'ils n'ont jamais pu avoir accès à ce document. C'est pourquoi ils nous demandent de leur donner un résumé des renseignements non confidentiels. Cela n'a pas été fait jusqu'à maintenant. Le ministère du Revenu national espère du moins pouvoir encourager cette chose à l'avenir. On pourra donc en partie répondre la plainte des Européens. Ce genre de chose . . . Ken, vous vous occupez davantage de la question que moi.

M. McCammon: Oui, nous avons tenté de résumer pour eux la nature du prétendu préjudice; à savoir si la société a subi des pertes, une réduction de prix ou fonctionne à 50 p. 100 peut-être de sa capacité. Nous présentons très souvent ces chiffres dans nos avis, mais ils semblent vouloir davantage. Ils se sont plaints surtout lors d'une récente réunion du GATT que nous soulevions une situation à venir, l'hypothèse qu'une société ne pourra participer à un marché. Cette société a des facilités de production, mais s'attend à des difficultés à percer le marché. Il est très difficile de présenter des preuves à cet effet. Il s'agit d'une opinion fondée sur la situation du marché en général.

Le président: Nous devons au départ admettre que le GATT est très neutre. Le Canada est un membre très respecté du GATT et il n'est pas là pour défendre les intérêts de l'Europe. Voilà ma prémisse. Sinon, nous sommes tous en difficulté. Comment pouvez-vous répondre aux plaintes qu'a mentionnées M. Hines et qu'il vous a transmises? Il a parlé en particulier d'une plainte qui sera bientôt formulée. Il est évident que de l'avis de ces gens, on ne répond pas à ces critères. Pour chaque décision, ils vous demandent plus de détails. Je me suis assuré qu'il y avait eu échange de correspondance. Avons-nous répondu? Avons-nous fait une réponse générale, répondant: «vous avez tort monsieur». Quelle a été notre réponse étant donné que nous n'avons rien dans notre loi de toute façon?

M. Hines: De nouveau, cela dépend du contexte. Le comité des pratique anti-dumping se réunit deux fois l'an et, à ces occasions, d'autres pays soulèvent les enquêtes que nous avons lancées à leur sujet, comme nous le faisons d'ailleurs. Beaucoup d'accusations sont proférées, à savoir si on a suffisamment de renseignements pour déclencher ou non une enquête. Personnellement, nous avons pu répondre de façon adéquate, mais cela n'empêche pas les plaintes. Nous pourrions les arrêter en publiant plus de renseignements que nous ne l'avons fait et c'est pourquoi, je crois, le ministère du Revenu national commence à le faire. Je le répète, la seule restriction est d'éviter de publier des renseignements confidentiels.

Le président: Surtout sur la question des transports, dans la mesure où vous pouvez le faire.

M. Hines: Oui.

[Text]

The Chairman: Am I wrong in presuming or am I right in presuming, that there was an exchange of correspondence treating the matter.

Mr. Hines: There have been exchanges of correspondence, a number of exchanges on specific cases as well as the generality of the discussion papers.

The Chairman: Yes. And the generality of it. Is that exchange confidential?

• 2105

Mr. Hines: Let me see—that is why we gave you the summary last week.

The Chairman: I was away. Why I get summaries . . .

Mr. Hines: There is a problem, there is a real problem. Formal *aide-mémoires* are exchanges between governments, and our Department of External Affairs is very reluctant to release them. I know, I have spoken to my colleagues, that they are quite prepared to have those *aides-mémoires* tabled if you wish them tabled. I do not think there is any problem, but we decided to get around that problem by just summarizing the points. They have had no problems with that; indeed, they have welcomed having their comments put before the committee.

The Chairman: I am just trying to make a case for legislation. We do not want to impose some commitment on Revenue unless we are acting as good members of GATT and are entering what appears to be a credible observation on the part of our partners. Maybe I am wrong—but we will be getting into it, I am sure, a little more.

You are right, Mr. McCammon, it is a rather unfair observation—it does not mean to say that I share it—but, again, it is one that has been made to me by someone I respect, whom I met when I was in Consumer and Corporation Affairs, one of the leaders of one of our large companies that is very active in seeking markets in other countries. He said that, in particular, the Customs and Excise Division of National Revenue had been cited as being unable to discharge its responsibility, due to a weak administrative structure, and for its failure to maintain an adequate level of communications with Canadian industry. It was not the Canadian Labour Congress that said that, so I can enjoy your response to that observation from one of the pillars of society.

Mr. McCammon: Just in response, I must admit that we have perhaps been more reactive than pro-active in pursuing antidumping matters. It is our practice to respond to complainants who come with allegations of injurious dumping. I guess the exception to that perhaps, with respect to the steel industry, where the government directed that we do some special monitoring of steel imports, which the industry to be alert to any situations developing. This, of course, takes extra resources, and where do you start, as far as the monitoring of importations that might be harmful is concerned? It is really, we think, more efficient to have the industry itself alert us to situation that are developing, to unfair competition. I think

[Translation]

Le président: Ai-je raison de croire qu'il y a eu échange de correspondance sur la question?

M. Hines: Il y a eu des lettres, un certain nombre d'échanges de lettre sur des questions précises de même que sur l'ensemble des documents de travail.

Le président: Oui. Pour l'ensemble des documents. S'agit-il de lettres confidentielles?

M. Hines: Voyons voir . . . C'est la raison pour laquelle nous avons donné un résumé la semaine dernière.

Le président: J'étais absent. Quand je reçois des résumés . . .

M. Hines: Il y a vraiment un problème. Les aide-mémoire officiels sont véritablement des échanges entre les gouvernements et notre ministère des Affaires extérieures les publie avec beaucoup de réticence. Je le sais, j'en ai parlé à mes collègues, ils sont tout à fait disposés à présenter ces aide-mémoire, si vous le désirez. Je ne crois pas qu'il y ait de difficulté, mais nous avons décidé de contourner le problème en résumant les questions. Ceci n'a pas posé de difficulté, ils sont ravis de cette occasion qui leur est donnée de faire connaître aux membres du comité leurs commentaires.

Le président: J'essaie simplement d'établir la loi. Nous ne voulons pas imposer d'engagements au ministère du Revenu à moins d'agir en bons membres du GATT et d'accepter les observations qui nous semble plausibles de la part de nos partenaires. J'ai peut-être tort, mais je suis certain que nous allons en discuter davantage.

Vous avez raison, monsieur McCammon, c'est une observation plutôt injuste, cela ne veut pas dire que je sois de cet avis, mais elle a déjà été soulevée par quelqu'un que je respecte et que j'avais rencontré lorsque j'étais au ministère de la Consommation et des Corporations. Il s'agit d'un des dirigeants d'une de nos grosses sociétés qui a participé activement à trouver des marchés dans d'autres pays. Il a dit, en particulier, que la Division des douanes et de l'accise du ministère du Revenu national ne pouvait, selon certains, assumer ses responsabilités, à cause d'une faible structure administrative et de son impossibilité de maintenir un niveau de communication adéquat avec l'industrie canadienne. Ce n'est pas le Congrès du travail du Canada qui a dit cela, j'aimerais bien savoir ce que vous pensez de cette observation d'un des piliers de notre société.

M. McCammon: Je dois admettre que nous avons peut-être plus réagi qu'agi dans ces questions antidumping. Nous avons l'habitude de répondre à ceux qui se plaignent du dumping. Il y a une exception peut-être dans l'industrie de l'acier, où le gouvernement exige que nous contrôlions spécialement les importations de l'acier, ce que nous faisons toujours, et en même temps que nous maintenions des liens étroits avec l'industrie pour pouvoir déceler tout développement. Cela suppose évidemment des ressources additionnelles et où pouvons-nous commencer lorsqu'il s'agit de contrôler les importations qui pourraient être préjudiciables? Il est plus efficace, croyons-nous, que l'industrie nous tienne au courant des situations qui

[Texte]

perhaps there is some room for us to reach out a bit more to maintain close relations with some industry groups and we have been looking at setting up a small group to do that.

The Chairman: You do not have one in place at the moment?

Mr. McCammon: We do not at the moment, no. In fact, I might say that the investigation group is set up on a geographic basis, which does not really encourage, I suppose, maintaining relations with particular industry groups. Our thinking currently is that we would develop an organization along commodity lines, where it would encourage continued relations with particular industries.

The Chairman: Coming back to the adequate level of communication, which is really what we are talking about, I would like to see them, or others, talk for themselves, and hopefully they will, because again we are trying to do something here in a co-operative way. What do you think would be a more adequate level of communication? You talk about setting up a group; I know that when I was in the Post Office, that poor maligned department, at least if anything was functioning well it was because of Larry Sperling, and his group, who went out really talking to industry and asking, what can we do to help? They had communication with them. Do you have anything of that nature, or are you contemplating such . . .

• 2110

Mr. McCammon: Not in a big way. I do not think we would want to duplicate, for example, the commodity groupings in the Department of Industry, Trade and Commerce. We do liaise with them on a regular basis, if we have a complaint in a certain area, just to see what information they have on the industry producers and so on.

The Chairman: Would it be useful to have a representative of Revenue Canada attached to the Department of Industry, Trade and Commerce, so that they could talk to each other?

Mr. McCammon: I think if we set up on commodity lines, then we will have our counterparts automatically in the Department of Industry, Trade and Commerce, and be able to tap their sources of information.

The Chairman: Okay. I think it is an area that . . . When I ask some questions, I am hoping that revenue might take some initiatives. It is something to be taken because of the charge—I do not know if it can be substantiated nor do I think I want to get into it—that revenue has a weak administrative structure. If that is perceived by industry it should be responded to, or they should be reassured, I think, that the administrative structure is not weak. It may be undermanned, but that is another story. But it seems to me that failure of communication is a big problem. I think we really have to go after exports in this country and it is going to take added zeal and we have to establish a better rapport between government and industry, but also with our partners in Europe. There has to be a closer link between our import policy and our export policy, and also in our industrial strategy, whether we get along or not.

[Traduction]

surgissent, et de la concurrence injuste. Nous pourrions peut-être avoir des relations plus étroites avec certains groupes industriels et nous avons étudié la possibilité de créer un petit groupe pour ce faire.

Le président: Vous n'en n'avez pas un en place présentement?

M. McCammon: Non, pas en ce moment. Je dois ajouter que le groupe d'enquête a été établi sur une base géographique, ce qui n'encourage pas vraiment les relations avec certains groupes industriels. Nous croyons présentement qu'il nous faudrait mettre sur pied une organisation selon les produits afin de pouvoir encourager ces échanges avec les industries.

Le président: Pour en revenir à un niveau de communications adéquat, c'est vraiment de quoi nous parlons, je voudrais que d'autres nous disent ce qu'ils en pensent car j'espère que ce sera fait sur le plan de la coopération. Quel serait à votre avis le niveau de communication adéquat? Vous avez parlé d'un groupe qui serait formé. Je sais que lorsque j'étais au ministère des Postes, ce pauvre ministère calomnié, si quelque chose fonctionnait bien c'était certainement à cause de Larry Sperling et de son groupe qui communiquaient avec l'industrie et demandaient que pouvons-nous faire pour vous aider? Il y avait là une communication avec l'industrie. Avez-vous quelque chose de ce genre on prévoyez-vous un tel groupe?

M. McCammon: Pas vraiment. Il ne servirait à rien de constituer une deuxième série de groupes traitant des produits comme ceux qui existent déjà au sein du ministère de l'Industrie et du Commerce. Mais en cas de réclamations, nous les contactons pour obtenir des renseignements sur les producteurs, etc.

Le président: Pensez-vous qu'il serait utile qu'un représentant de Revenu Canada soit détaché au ministère de l'Industrie et du Commerce pour amorcer le dialogue?

M. McCammon: Si le travail se fait en fonction des produits, nous pourrions automatiquement contacter nos homologues du ministère de l'Industrie et du Commerce pour obtenir tous les renseignements nécessaires.

Le président: Parfait. Je pense tout simplement que Revenu Canada pourrait peut-être prendre des initiatives à cet égard; d'autant qu'ils ont été accusés d'avoir une faible structure administrative. Or si tel est l'avis de l'industrie, des mesures devraient être prises pour leur prouver le contraire. Revenu Canada ne dispose peut-être pas d'effectifs suffisants, ce qui n'est pas la même chose. C'est la carence des communications qui à mon avis constitue le problème majeur. Il va falloir déployer de gros efforts pour exporter davantage; à cette fin, les liens entre le secteur privé et le gouvernement, d'une part, ainsi qu'entre le gouvernement et nos partenaires européens, d'autre part, devront être renforcés. Il faudrait en outre veiller à coordonner de façon plus étroite notre politique d'importations et d'exportations ainsi que notre stratégie industrielle.

[Text]

Would you, Mr. McCammon, give some thought to—perhaps I am probing in the wrong area. How do you answer the criticism that revenue has a weak administrative structure? Would you say it has not?

Mr. McCammon: I think a weak administrative structure is perhaps a bit vague. I think certainly we are very responsive once we receive an inquiry from a particular industry. It is hard, as I mentioned earlier, knowing which industry to reach out to. Mr. Hines mentioned some of the variety of goods we deal with, from clothes pins to hydroelectric generators. Once we are alerted to a situation of unfair import competition, certainly we are responsive.

The Chairman: How do you treat my Canadian wine industry? With kid gloves?

Mr. Hines: Ontario was kind last night.

The Chairman: I heard about the percentage of tax.

Thank God, it was not us. What about the adequate level of communication? How do you get in for that one, that there is not an adequate level of communication? Are they saying really that the initiative is always coming from industry and none of it comes from revenue; that you only react, and never act or take the initiative?

Mr. McCammon: That has probably been the tendency, that we have had, I guess, enough on our plate with the numbers of inquiries we get on an ongoing basis. When we are alerted to the situations, then we are responsive and we do attempt to maintain that communication with the parties, the industries that have approached us on an ongoing basis.

The Chairman: Having probed this—I think everybody here knows this field better than I—what are we proposing here to rectify some of those things that we are talking about? What is in our proposals? This is more than just a piece of legislation, this white paper is designed to improve the whole climate for industry, to make their role a little easier, to protect them against all the sins of dumping and the rest of it. At the same time, it is designed to speed up the process, and communication is a very important thing. I do not see anything running through the white paper that answers this. I do not see anything different or imaginative here that would get me excited or the businessman who had these feelings. You seem to be aware of this apparent lack of communications but the white paper does not treat it at all with any proposed improvements of a structural nature, not legislative.

Mr. Hines: Not of a structural nature as such in terms of institutions, but I think very much so in terms of trying to move the process through. That is why we introduced the time limits. That is why we have introduced price undertakings. These are all things to speed up the exercise; to make sure the complaints of the business community are handled and dealt with expeditiously.

• 2115

One of the points Mr. McCammon and you yourself have just raised is the matter of whether or not they take the

[Translation]

A votre avis, la structure administrative de Revenu Canada est-elle effectivement très faible?

M. McCammon: C'est une expression plutôt vague. Ce qui est certain, c'est que dès qu'une demande de tel ou tel secteur nous parvient, nous répondons aussitôt. Il est difficile de prendre nous-mêmes l'initiative de contacter tel ou tel secteur. Il ne faut pas oublier que nous nous occupons d'une gamme très étendue de produits, allant de pinces à linge aux génératrices hydroélectriques. Dès qu'on nous signale des cas de concurrence déloyale causée par des importations, nous réagissons.

Le président: Quelle est votre attitude vis-à-vis les vins canadiens et les gants?

M. Hines: L'Ontario s'est montré très aimable à notre égard hier soir.

Le président: Dieu merci, ces taxes, ce n'est pas nous qui les imposons!

Il paraîtrait qu'au plan des communications, c'est toujours l'industrie qui doit prendre l'initiative tandis que Revenu Canada ne fait que réagir à ces initiatives.

M. McCammon: Je suppose que c'est vrai dans la mesure où nous avons déjà fort à faire avec les demandes qui nous parviennent régulièrement. Mais chaque fois qu'un secteur ou l'autre nous signale un fait quelconque, nous y donnons suite et nous restons en rapport avec les intéressés.

Le président: Qu'est-ce que vous proposez pour remédier à ces lacunes? Il ne s'agit pas à proprement parler d'un projet de loi mais plutôt d'un Livre blanc, visant à améliorer les conditions dans lesquelles les producteurs doivent travailler en les protégeant notamment contre le dumping. Or à cet égard, la communication joue un rôle essentiel et le Livre blanc ne contient aucune innovation vraiment intéressante susceptible de redresser la situation. Bien que vous soyez, semble-t-il, au courant de cette lacune, le Livre blanc ne propose aucune mesure de redressement de caractère structurel.

M. Hines: Nous n'avons peut-être pas proposé de mesures structurelles mais différentes mesures pratiques seront certainement adoptées. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les échéances et les engagements à l'égard des prix ont été fixés. Toutes ces mesures devraient en principe accélérer l'étude des réclamations soumises par le secteur privé.

Il y a aussi la question de savoir qui doit prendre certaines initiatives. D'après ces codes internationaux qui laissent, bien

[Texte]

initiative. I think we should remember that in both of these international codes there is some discretion, but the requirements of the codes are that investigations normally, and I emphasize normally, are initiated by or on behalf of an industry, and are complaints from the industry itself. There is a residual area for the authorities to initiate a case, but the concept in these international agreements is that it is an industry which is feeling hurt that will come forward and ask the authorities to do something. That is reflected in the draft legislation, as it is in the present Anti-Dumping Act.

The Chairman: I suppose the streamlining and the shortening of the period, and the obligation under the legislation to be at certain points at certain times, could answer the argument about a weak administrative structure, I presume.

Mr. Hines: I think it would go a long way to answering that, yes.

The Chairman: And perhaps there will be more communication during the process with the party complaining or others, so that people will not think, well, we have not heard anything about this thing for 300 days or something.

Mr. Hines: Yes.

Mr. McCammon: I would like to just add that we have been sort of comparing ourselves with the Americans and the systems and procedures they follow, but I think unlike the American system, the American administration, we tend to do a lot more co-ordinating with industry. For example, where one firm complains and maybe there are three or four other firms in the industry, we make an effort to go out and co-ordinate the submission, and find out how the other firms feel about that. My impression from talking to my counterparts in the United States is that they look at a submission that comes to find if it is adequate or not and then they will wait for the industry to sort of take further initiative.

The Chairman: To react to the decision which is fair enough.

Mr. McCammon: Yes. I think this is important where in many cases of course, a firm may be on a talking basis with its competitors but is shy to approach a large competitor in Canada. So it is one way in which I think we do a bit more than the Americans in maintaining industry relations.

The Chairman: Do you mind if we have a little break at this time, Mr. Hines? We are expecting a vote in about 20 minutes and there are just one or two other areas I would like to bring up. I want to get a coffee, and maybe others do.

• 2118

• 2126

The Chairman: Perhaps, Mr. Hines, I may take advantage of this moment to introduce Mr. Neil on my left who is an economist, of course, and an expert in his field, who has been attached to the committee. Hopefully, from time to time, he will participate to bring out points we think need elaborating. You will never be the same when you are done working with me Mr. Neil. As an economist, I do not know whether you are a Galbraithian or a Bowyer, but I will find out in time and I will convert you to the right side. I will not tell you what that is.

[Traduction]

entendu, une certaine latitude, normalement et je tiens à souligner ce mot, les enquêtes sont ouvertes au nom de l'industrie après introduction par cette dernière de réclamations. Les autorités quant à elles peuvent également ouvrir certaines enquêtes bien qu'en principe, aux termes de ces accords internationaux, le secteur ayant subi un préjudice doit demander l'ouverture d'une enquête. C'est ce qui figure naturellement dans le projet de loi ainsi que dans l'actuelle Loi antidumping.

Le président: Si la période d'attente était abrégée et certaines obligations supprimées, cela pourrait sans doute donner satisfaction à ceux qui affirment que la structure administrative du ministère est insuffisante.

M. Hines: Sans doute.

Le président: La mesure renforcerait sans doute également les communications au cours de l'enquête de façon à ce que les gens n'aient pas l'impression qu'on les fait attendre des siècles avant d'obtenir une réponse.

M. Hines: Oui.

M. McCammon: Si l'on compare notre système à celui en place aux États-Unis, l'on constate que chez nous les liens avec l'industrie sont beaucoup plus étroits. Ainsi, lorsqu'une entreprise nous soumet une réclamation dans un secteur qui compte trois ou quatre autres firmes, nous ne manquons jamais de contacter ces dernières pour savoir ce qu'elles en pensent. Or, d'après mes entretiens avec mes homologues américains, ces derniers se bornent à étudier les réclamations qui sont déposées pour voir si elles sont justifiées ou non et attendent ensuite que l'industrie prenne d'autres mesures.

Le président: Ils réagissent aux décisions.

M. McCammon: Il arrive bien souvent qu'une firme, même si elle entretient des rapports avec ses concurrents, hésite à contacter un gros concurrent canadien. Je trouve donc qu'à ce point de vue, nous faisons peut-être mieux que les Américains.

Le président: Vous permettez que nous prenions une pause, monsieur Hines? Un vote doit intervenir d'ici vingt minutes et il me reste encore une ou deux questions que j'aimerais soulever. Entretemps, nous pourrions prendre un café.

Le président: Je profite de l'occasion pour vous présenter M. Neil, un économiste travaillant pour le Comité. Il pourrait de temps à autre lui aussi poser des questions lorsqu'il le jugera opportun. J'ignore si en matière d'économie, vous êtes partisan de Galbraith ou Bowyer; quoi qu'il en soit, je vous convertirai à la vérité, sans toutefois vous dire en quoi elle consiste.

[Text]

Mr. Hines, very briefly, and it does not have to be tonight, but if you could describe the end result of all this, and if we had to discuss it in a bull session with you, you know those bull sessions you have when you are meeting after hours, and you have been one of the veterans of those sessions, what would you say are the advantages of our approach, when this is all over? What does our approach offer to our manufacturers as compared to other countries, which may be lacking in other countries? What is new about this because we are a little later than most countries.

Mr. Hines: What is new is that we try to tailor it to the needs of the Canadian business community as we heard through representations and briefs received in the course of the Tokyo round of negotiations. As I mentioned before, both these national codes were negotiated in that context. We had very detailed and in-depth discussions with the business community throughout those negotiations and in many ways some of the things which they were concerned about are reflected in the agreements. What we are trying to do now is to translate those agreements into Canadian law. I mentioned last week that the main complaint we had heard is that it takes too long and it is too costly. That is why we put the time limits in; that is why we have gone to price undertakings which we never had before. There are other provisions in there which are designed to speed up and designed to be more open. Essentially, I suppose, that is it. The one area which we have touched on many times now is that we have not changed the structure; we have left that one open. I might mention in that context that you or your people might want to take a look at this piece of paper. It is called the Anti-dumping Tribunal. It is a study paper for the Law Reform Commission which came out last year. I only have the one copy but it is interesting reading. It is done by Professor Philip Slayton. It is a very objective view of the role of the tribunal over the last 10 years and it is something you might want to read.

The Chairman: We have a copy of it.

Mr. Hines: Have you?

The Chairman: Yes. Mr. Neil has been doing a summary of it for me, and it is useful.

Mr. Hines: There are proposals out there. There are ideas. There are papers being written—not nearly as much as in the United States. This is an extremely active field in the United States. We are not to that stage of involvement. Maybe we do not want to be because their procedures are very detailed; their legal procedures are very intricate and they are very costly. I think one has to start to balance how far down that road one wants to go.

The Chairman: Really, to get off that question, we do not have anything uniquely Canadian, but that does not mean to say that there has to be just for the sake of being Canadian. Any particular advantage to our Canadian exporters that other countries do not offer theirs?

Mr. Hines: For our exporters? Well, I suppose the big thing that comes out of these . . .

The Chairman: For our importers, rather.

[Translation]

Monsieur Hines, quels sont à votre avis les avantages de notre approche? Qu'est-ce que nous offrons à nos fabricants que leurs homologues ne trouveraient pas chez eux? Étant donné que nous sommes venus plus tard que d'autres, nous devrions en principe faire mieux.

M. Hines: Nous essayons dans toute la mesure du possible d'adapter notre approche aux besoins de notre secteur privé, tels qu'on nous les a communiqués lors des négociations de la Conférence de Tokyo. Ainsi que je l'ai déjà expliqué, ces deux codes nationaux font l'objet de négociations. Nous avons discuté à fond de différentes questions avec des représentants du secteur privé lors de ces négociations, si bien que bon nombre de leurs préoccupations ont été produites dans les clauses des accords. Il s'agit maintenant d'entériner ces accords dans les lois canadiennes. Les industries et les hommes d'affaires se plaignent essentiellement des lenteurs administratives et des coûts trop élevés des poursuites. C'est la raison pour laquelle nous avons fixé des échéances ainsi que des barèmes de prix, ce qui constitue une innovation. D'autres dispositions visent, elles aussi, à accélérer la procédure. Mais les structures n'ont pas été modifiées. Vous auriez je pense intérêt à jeter un coup d'œil au document intitulé Tribunal antidumping, publié l'an dernier à l'intention de la Commission de la réforme du droit. Je n'en ai qu'un exemplaire ici mais je puis vous assurer que c'est très intéressant. C'est le professeur Philip Slayton qui en est l'auteur. Vous y trouverez un avis objectif sur le rôle du tribunal au cours des dix années écoulées.

Le président: Nous avons aussi un exemplaire.

M. Hines: Vraiment?

Le président: Oui, M. Neil en a même préparé un résumé à mon intention que je trouve très utile.

M. Hines: Toutes sortes de propositions ont été avancées et des études effectuées, bien que pas autant qu'aux États-Unis où l'on s'occupe très activement de ce problème. De fait, la procédure américaine en la matière est extrêmement compliquée et fort coûteuse. La question se pose donc de savoir si nous devons nous aussi nous engager sur cette voie.

Le président: Les exportateurs canadiens bénéficient-ils de certains avantages que leurs homologues étrangers n'auraient pas dans leur pays d'origine?

M. Hines: L'essentiel à cet égard . . .

Le président: Nos importateurs, pardon.

[Texte]

Mr. Hines: For our importers? The time limits we have put in are definitely faster than those in the United States on anti-dumping. They are about the same on countervail.

The Chairman: What about for our exporters?

Mr. Hines: For our exporters the big advantage is that they have a transparent, open system in their main markets. Again, what these codes are designed to do—and I mentioned this last week—is a strange kind of exercise because what you are getting is a convergence of international law in this area. I do not know of any other area where you are getting this. It is almost unique. But our procedures are not very different from the Americans' which are not very different from the Europeans'. We all have notices and requirements of notices, that sort of thing.

The Chairman: So changes come up. I am not being rude; I am watching the clock. Just for curiosity, what does the government receive per annum in anti-dumping charges? Is it a significant amount? Is it millions, hundreds of millions? What do we . . . ?

Mr. McCammon: Anti-dumping revenues?

The Chairman: Charges, really, yes.

Mr. McCammon: I think you are talking about from \$3 million to \$5 million a year.

The Chairman: Not really a lot of money.

Mr. McCammon: No. Besides the fact, of course, that exporters adjust their prices upwards so that they get the benefit of the higher price rather than the Canadian government in anti-dumping revenues.

The Chairman: The other thing I noticed in the paper, Roy—and I am talking about government intervention now, other countries—is that anti-dumping and countervailing are treated the same.

Mr. Hines: Yes they are.

The Chairman: Is there a reason for that, an advantage or a disadvantage?

Mr. Hines: Right now, sir, what we have is Section 7 of the Customs Tariff, and this is all we have except for some regulations put out under that. The Commons committee on regulations, statutory instruments, has questioned whether or not we really have adequate legal authority for the regulations we now have. You have one section in the Customs Tariff that was put there in 1955, I believe it was. So one of the impetuses behind this draft legislation is that we are going to have to do something on countervail anyway. We looked at it and wondered whether or not there was really a case for doing something different from anti-dumping, and the general conclusion was that we did not see any difference.

What you have now is a system under which only the Governor in Council could put on a countervailing duty, either provisional or final. It only applies to goods of a class or kind made in Canada, so you cannot protect firms from retardation, for example, and we just felt we did not see any need for that.

[Traduction]

M. Hines: Pour nos importateurs? Les délais que nous avons prévus sont certainement plus courts que ceux des États-Unis en matière d'anti-dumping et sont à peu près les mêmes pour les droits compensatoires.

Le président: Et les exportateurs?

M. Hines: Le grand avantage est le système ouvert, même transparent, des marchés principaux. En fait, on en arrive à une sorte de convergence du droit international en ce domaine. Je ne connais pas d'autres domaines où la situation est la même, cette situation est en effet unique. Nos façons de procéder ne sont pas très différentes de celles des Américains et ne sont pas très différentes non plus de celles des Européens. Nous exigeons tous des avis, ce genre de chose.

Le président: Je ne voudrais pas avoir l'air impoli, je surveille simplement l'horloge. Par curiosité, quel est le montant total des droits perçus par le gouvernement chaque année, les droits de sous-évaluation? S'agit-il de montants importants? De millions, de centaines de millions?

M. McCammon: Vous voulez parler des recettes anti-dumping?

Le président: Oui.

M. McCammon: Il s'agit environ de trois à cinq millions de dollars par année.

Le président: Ce n'est pas vraiment beaucoup.

M. McCammon: Non. Évidemment, les exportateurs ajustent leurs prix pour bénéficier d'un prix plus élevé plutôt que de devoir payer des droits de sous-évaluation.

Le président: Au sujet de l'intervention gouvernementale, dans les autres pays, je remarque dans le livre blanc que les droits de sous-évaluation et les droits compensatoires sont traités de la même façon.

M. Hines: Oui.

Le président: Y a-t-il des raisons pour cela, des avantages ou des inconvénients?

M. Hines: A l'heure actuelle, nous sommes régis par l'article 7 du tarif des douanes ainsi que par certains règlements aux termes de cet article. Le comité des règlements de la Chambre des communes s'est demandé si le gouvernement disposait des pouvoirs juridiques nécessaires pour édicter les règlements qui nous régissent à l'heure actuelle. Un article du tarif des douanes a été adopté en 1955. Ce nouveau projet de loi nous permettra de prévoir de nouvelles dispositions en matière de droits compensatoires. Nous avons étudié cette question, nous nous sommes demandés s'il s'agissait vraiment de quelque chose de très différent des droits anti-dumping et nous en sommes arrivés à la conclusion que nous ne voyons pas de différence réelle entre les deux.

Le système à l'heure actuelle prévoit que seul le gouverneur en conseil peut imposer un droit compensatoire temporaire ou définitif. Cela s'applique simplement aux denrées d'une catégorie ou d'une sorte faites au Canada, mais on ne peut protéger les entreprises contre les conséquences futures. Nous

[Text]

If you read the two international codes you will find that procedures are almost parallel throughout, except for one, which is the need to consult. The need to consult is a very real one in countervail cases because what you have is one government acting against the policy of another government. That is a requirement of the codes which we do consult all the way through a countervail case which is not present in an anti-dumping case.

The Chairman: You are really using the countervailing procedure to legalize your procedure in the anti-dumping, or the regulations.

Mr. Hines: I am sorry, I do not follow.

The Chairman: If you had two separate procedures would you have to make some dramatic changes in the law in order to . . . ?

Mr. Hines: Not dramatic changes but you could . . . For example, the Americans have treated them differently. They have shorter time limits for countervail because they maintain that a subsidy is something which is a concrete thing you can put your hands on very quickly and you can arrive at the calculations much faster than you can when you are dealing with a private-sector exercise. I dispute that.

The Chairman: Because the legislation does not come too frequently, would it be wise or prudent to really think of the possibility that you may want to separate the procedures and protect yourself in the legislation in case down the road you want to go that way?

Mr. Hines: Well, not really. I will tell you why. The only substantive difference that I know of offhand in the American legislation is the time limits, but we have narrowed our time limits so much that dumping and countervail are as short as what the Americans have for countervail and much shorter than what they have for anti-dumping.

The Chairman: Good.

Mr. Hines: So I do not think you would want to make it any shorter than what we are proposing in here.

The Chairman: Maybe Mr. Neil has something to add. Do you have any questions you would like to ask? I think it is quite appropriate if you have anything to add.

• 2135

Mr. Bill Neil (Committee Researcher): I think, since we have spent so much time on disclosure, and it appears that the American system is more open than the Canadian system, how would you say the European or Japanese systems compare to the present and proposed Canadian system?

Mr. Hines: It depends on what you mean. Europeans in their new notices are being very open, they are putting out a lot of information. But when you get through all the whereases and all the rest of it in their notices and get down to the concrete facts, there is not that much. Indeed, unlike we or the Americans where we have a quasi-judicial system, theirs is purely an administrative system and so 99 per cent of it is done behind closed doors with a bureaucrat on one side of the table

[Translation]

ne comprenons pas la raison d'être d'une telle chose. Quand on lit les deux codes internationaux, on se rend compte que les méthodes sont presque parallèles sauf l'exigence en matière de consultation. Or, dans le cas des droits compensatoires, la consultation est très importante, car il s'agit d'un gouvernement agissant contre un autre gouvernement. Cela ne figure pas dans le cas des dispositions anti-dumping.

Le président: Vous vous servez de la façon de procéder en matière de droits compensatoires pour légitimer votre façon de procéder en matière anti-dumping, en ce qui concerne les règlements.

M. Hines: Je m'excuse, mais je ne comprends pas.

Le président: Si vous aviez deux façons différentes de procéder, croyez-vous que l'on devrait faire des modifications aussi draconiennes dans la loi . . .

M. Hines: Pas draconiennes, mais on pourrait . . . Par exemple, les Américains ont traité les deux questions différemment. Les limites de temps sont moins longues pour les droits compensatoires. En effet, les Américains estiment qu'une subvention est quelque chose de concret, qui permet de faire des calculs rapidement, ce qui n'est pas la même chose quand il s'agit de sens-évaluation faite par le secteur privé. Personnellement, je ne suis pas d'accord.

Le président: Étant donné que la législation n'est pas révisée très souvent, serait-il sage ou prudent de prévoir deux méthodes différentes de procéder dans la loi?

M. Hines: Pas vraiment. Je vais vous expliquer pourquoi. La seule chose qui diffère dans la loi américaine, c'est la question de la limite de temps. Or, nous avons raccourci cette limite qui est aussi courte que dans le cas du droit compensatoire américain et beaucoup plus courte que dans le cas des droits antidumping.

Le président: Bien.

M. Hines: Je ne crois donc pas que l'on devrait encore raccourcir tout cela davantage.

Le président: Peut-être M. Neil veut-il ajouter quelque chose? Allez-y.

M. Bill Neil (Rechercheur du Comité): Nous avons passé beaucoup de temps à la question de la divulgation et il semble que le système américain soit beaucoup plus ouvert que le système canadien. Comment les systèmes européen et japonais se comparent-ils aux systèmes canadiens actuels et proposés?

M. Hines: Tout dépend de ce que vous voulez dire. Les Européens, dans leur nouveau système d'avis, sont très ouverts et ils donnent beaucoup d'informations. Cependant, quand on regarde vraiment toutes les restrictions, quand on s'en tient aux faits concrets, on se rend compte que ce n'est pas aussi ouvert que cela en a l'air à première vue. En fait, contrairement à la situation au Canada et aux États-Unis, où le système est un système d'avis judiciaires, le système européen est

[Texte]

and the firms on the other side of the table. That is why you will find that 99 per cent of their cases are settled by undertakings, whereas ours is much more open in the sense that you do go through the tribunal and, you know, that stuff is out there in the open.

The Chairman: I suppose we could call it window dressing for a purpose to disarm any arguments you may have. Perhaps we could play that Machiavellian tune too.

Mr. Hines: It is one of the things, if parliament accepts what we have proposed on undertakings, in a sense, that would be not unlike what the Europeans now have because you will not be going through the tribunal and you will not be getting that openness, so you do have to then rely on National Revenue in its notices to inform the public, because otherwise it is all being done internally in national records.

Mr. B. Neil: And the Japanese?

Mr. Hines: The Japanese have never had a case that I know of. The legislation they put in a couple of months ago is essentially the international codes; they picked the words up almost completely and put them in.

They do have one unique feature though which I might mention to you. We sort of gave them a hard time at the Anti-dumping Practices Committee. They have an internal board which will look at whether or not there is injury. On that board there are government officials and the complainant industry.

The Chairman: Very pragmatic.

Sorry, Mr. Neil, I did not mean to cut you off.

We will meet on May 26 at 3.30 p.m. in room 208. It does not mean to say that David will not send these out.

On May 26 we are meeting with the CMA and on June 2 it is a joint brief from the CMA and the Chemical Institute of Textiles. On June 3 at 3.30 p.m. we have the Canadian Association of International Textile Traders and, finally, on June 4 at 3.30 p.m. the Canadian Textile Association.

If we survive beyond that, or I do, on June 9 we will be meeting the Electrical and Electronics Manufacturers Association of Canada. And oh, I have to mention June 10—very important—it is the Canadian Wine Institute. The revenue department has been very unfair to my Canadian brandy and I intend to ask some hard questions as to why they are destroying the Canadian brandy since there is only one manufacturer in all of this country and it happens to be in downtown Beamsville.

Hopefully, what I would like to do every ten days or two weeks is meet again with officials and review the testimony and observations. In other words, if we could perhaps draw up a date in here, David, after the textile industry, if needed, so we do not get too far down the road; let us do an honest assessment of the pros and cons of both sides of the textile

[Traduction]

purement administratif. Ainsi, 99 p. 100 se fait derrière des portes fermées par des bureaucrates d'un côté de la table et des firmes de l'autre. C'est la raison pour laquelle vous vous rendrez compte que 99 p. 100 des cas sont réglés à la suite d'ententes. Dans notre cas, le système est plus ouvert, étant donné que la cause est entendue devant le tribunal et pas à huis clos.

Le président: En fait, c'est un peu du tape-à-l'œil et cela a pour but de réfuter à l'avance tous les arguments que l'on pourrait présenter. Nous pourrions peut-être être aussi machiavéliques si nous le voulions.

M. Hines: Si le Parlement accepte nos propositions en matière d'engagements, notre système sera peut-être un peu semblable à celui des Européens, étant donné que l'on ne passera plus par le tribunal et que les choses en seront plus aussi ouvertes qu'avant. On devra s'en remettre aux avis du Revenu national au sujet de l'information du public.

M. B. Neil: Et les Japonais?

M. Hines: La loi qu'ils ont adoptée il y a quelques mois est essentiellement la même mot pour mot que les codes internationaux.

Le Japon cependant a quelque chose d'unique. Nous avons rendu la vie dure au Japon à la Commission des pratiques anti-dumping. Le Japon a en effet un conseil interne où siègent des fonctionnaires du gouvernement ainsi que des représentants de l'industrie plaignante et qui étudient s'il y a ou non eu préjudice.

Le président: C'est très pratique.

Je m'excuse, monsieur Neil, je ne voulais pas vous couper la parole.

Nous aurons une réunion le 26 mai à 3 h 30 à la pièce 208. David enverra les avis, bien sûr.

Le 26 mai, nous rencontrons les représentants de l'AMC et, le 2 juin, nous aurons un mémoire conjoint préparé par l'Association des manufacturiers canadiens et l'Institut chimique du textile. Le 3 juin, à 15 h 30, nous aurons des représentants de l'Association canadienne des commerçants internationaux du textile et, le 4 juin à 15 h 30, l'Association canadienne du textile.

Si nous survivons ou si je survis à toutes ces émotions, le 9 juin, nous entendrons des représentants de l'Association des manufacturiers canadiens d'appareils électriques et électroniques. Le 10 juin—date très importante—l'Institut canadien du vin. Le ministère du Revenu a été très injuste envers le brandy canadien dont il a signé l'arrêt de mort. Je lui demanderai pourquoi étant donné qu'il n'y a qu'un fabricant dans notre pays dans la ville de Beamsville.

Tous les dix jours ou toutes les deux semaines, j'aimerais rencontrer les fonctionnaires et passer en revue les témoignages et les observations. En d'autres mots, si nous pouvions prévoir une séance, David, après l'industrie du textile. Nous pourrions alors faire une évaluation honnête en matière de

[Text]

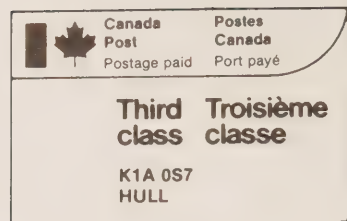
argument. I think we would make more progress that way and do a better job.

That is it, ladies and gentlemen. We will of course get back to you. The meeting is adjourned.

[Translation]

textile. Nous ferions plus de progrès de cette façon et un meilleur travail.

Nous y reviendrons. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Finance:

Mr. Roy Hines, Assistant Director, International Economic Relations.

Du ministère des Finances:

M. Roy Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales.

From the Department of National Revenue:

Mr. K. McCammon, Director General, Special Assessments.

Du ministère du Revenu national:

M. K. McCammon, directeur général, Évaluations spéciales.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 4

Fascicule n° 4

Tuesday, May 26, 1981

Le mardi 26 mai 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

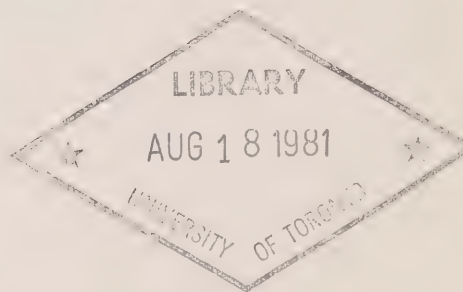
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMI-
QUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

M. Thompson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 26, 1981

(5)

[Text]

The Sub-committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

Other Member present: Mr. Herbert.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Manufacturers' Association: Mr. John R. White, Chairman, CMA Customs Committee; Mr. Peter Magnus, Chairman, Anti-Dumping Sub-Committee of the Customs Committee of CMA and Mr. Ken Whittall, Manager, Customs, CMA.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

Mr. White made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:10 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 MAI 1981

(5)

[Traduction]

Le Sous-comité de la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Autre député présent: M. Herbert.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association des manufacturiers canadiens: M. John R. White, président, Comité de douane (AMC); M. Peter Magnus, président, sous-comité anti-dumping du Comité de douane de l'AMC et M. Ken Whittall, directeur, Douane, AMC.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre, fascicule n° 27.*)

M. White fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, May 26, 1981

• 1538

[Text]

The Chairman: I want to bring the meeting to order by thanking The Canadian Manufacturers' Association for submitting a brief emphasizing the importance of the role The Canadian Manufacturers' Association plays. We have asked them to be the first witnesses, other than officials, at our meeting, so we are kind of anxious to get on with this.

Mr. White, for the benefit of our reporters, you might want to identify the other gentlemen—Mr. Thibault and Mr. Magnus for us. I will leave that to you to do for me.

Mr. John R. White (Chairman, Customs Committee, The Canadian Manufacturers' Association): Thank you, Mr. Chairman.

I think we can go right to the brief if you like, sir.

First, if I may, I will introduce myself. I am chairman of The Canadian Manufacturers' tariff committee and president of BDH Chemicals Canada Ltd., which is a small manufacturing chemical company. I have at my left Peter Magnus, chairman of the anti-dumping subcommittee of the customs committee of the CMA, and also counsel and manager of the international trade services operations of Canadian General Electric. So we have a large and a small manufacturer represented here. Further to the left, we have Mr. J. Laurent Thibault, who is the executive vice-president of the CMA. At my right is Mr. Ken Whittall, manager of customs, CMA.

Mr. Chairman if I may, I hope you will permit the most appropriate delegate to answer any questions.

The Chairman: Yes, by all means.

Mr. White: As we have noted in the preamble to our submission, The Canadian Manufacturers' Association welcomes the proposals on import policy as evidence that the government intends to take full advantage of its GATT rights as well as to fulfil its GATT obligations. The general principles underlined as legislation are not at issue. GATT Article VI was written in 1947. The first anti-dumping code was negotiated in the Kennedy round. That code was reflected in the Canadian anti-dumping legislation from 1969, and the Department of National Revenue and the Anti-dumping Tribunal have by now clocked more than 12 years of experience with it.

• 1540

The principles by which nations may ensure that their producers are not adversely affected by unfair and injurious trade practices by foreign manufacturers have been well established. Accordingly, the proposals set forth in the white paper are not an adversarial issue. For Canadian manufacturers and for manufacturers all over the world, tariffs have been the main line of defence and the main assurance against unreasonably low priced import competition. But, this is no longer so.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 26 mai 1981

[Translation]

Le président: Je souhaite ouvrir la séance en remerciant l'Association des manufacturiers canadiens de nous avoir soumis un mémoire mettant l'accent sur l'importance du rôle que cette association joue. N'ayant entendu que des officiels jusqu'à présent, ces représentants sont nos premiers témoins venant de l'extérieur, et nous sommes donc assez impatients de les entendre.

Monsieur White, pour faciliter le travail de nos rapporteurs, vous pourriez nous présenter ceux qui vous accompagnent... MM. Thibault et Magnus. Je vous laisse faire.

M. John R. White (président, Comité des douanes, Association des manufacturiers canadiens): Merci, monsieur le président.

Je crois que nous pouvons passer directement au mémoire, si cela vous convient, monsieur.

Premièrement, avec votre permission, je me présenterai moi-même. Je suis président du Comité des tarifs douaniers des manufacturiers canadiens et président de BDH Chemicals Canada Ltée, petite compagnie de fabrication de produits chimiques. A ma gauche, Peter Magnus, président du sous-comité antidumping du Comité des douanes de l'AMC, et également conseiller et directeur des services commerciaux internationaux de la compagnie General Electric du Canada. Sont donc représentées ici une petite entreprise et une grosse entreprise. Un peu plus à ma gauche, M. J. Laurent Thibault, vice-président exécutif de l'AMC. A ma droite, M. Ken Whittall, directeur des douanes, AMC.

Monsieur le président, j'espère que vous permettrez au plus compétent des délégués de répondre à vos questions.

Le président: Bien entendu.

M. White: Comme nous le faisons remarquer dans le préambule de notre mémoire, l'Association des manufacturiers canadiens considère que les propositions de la politique d'importation sont la preuve que le gouvernement a l'intention de tirer le maximum des droits que les accords du GATT lui confèrent ainsi que de respecter les obligations qu'ils lui imposent. Les principes généraux sous-tendant la loi ne posent pas de problème. L'article VI du GATT a été rédigé en 1947. Le premier code antidumping a été négocié lors du Kennedy Round. Les principes de ce code ont été transcrits dans les lois antidumping canadiennes depuis 1969, et le ministre du Revenu national et le tribunal antidumping ont maintenant plus de 12 ans d'expérience dans ce domaine.

Les principes permettant aux nations de s'assurer que leurs producteurs ne sont pas défavorisés par des pratiques commerciales injustes et préjudiciables de fabricants étrangers sont maintenant bien établis. En conséquence, les propositions avancées dans le Livre blanc ne posent pas de problème. Pour les fabricants canadiens et pour tous les fabricants du monde, les barrières douanières ont toujours été la principale ligne de défense et la principale assurance contre la concurrence de

[Texte]

The high tariffs of the 1930s have been sharply reduced through the establishment of GATT in 1947 and the eight negotiating rounds that have followed.

Canada made substantial tariff concessions in the Kennedy round only 12 years ago and compounded these concessions by agreeing to a further reduction of roughly 40 per cent from 1968 levels in the Tokyo round, just ended. Additionally, the general preferential tariff was applied to a great many commodities entering Canada as of July 1, 1974, and there is now a reference to the Tariff Board, No. 158, for which the board has, within the last few days, recommended that the list of commodities subject to GPT tariff rates be greatly extended.

On top of all this, Canada has committed itself to a radical change in its customs valuation law. The matter is presently before the Tariff Board in a separate reference, No. 159. While the stated objective is to maintain the level of tariff protection which otherwise would prevail, it is extremely doubtful that the Canadian manufacturing industries will escape a further diminution of their tariff when the new legislation is in place.

We ask you to recognize therefore that Canadian manufacturers can no longer depend on the tariff as the primary defence against low cost imports and against unfairly priced imports which threaten their viability—that of the Canadian manufacturers. And, as the tariff diminishes in its relative importance, the import policy proposals and the special import measures legislation now before you take on an enormous importance. For many manufacturers, they are, in fact, the first line of defence in the 1980s and 1990s.

In this situation, the defects and loopholes which might have been acceptable in Canada's Anti-Dumping Act and countervailing duty regulations in the 1960s and 1970s are now intolerable.

I am sure this subcommittee is aware that the international trading climate has been changing. Our trading partners have become increasingly sophisticated in developing and disguising various forms of export subsidy. Exchange rates are being increasingly manipulated whereas, in the past, they have been fixed or floating freely. Against this background, we need to have exceptionally reliable contingency protection mechanisms to ensure that Canadian manufacturers are not injured by unfair trade practices. We consider that this is an essential prerequisite for a healthy manufacturing industry in Canada and indeed a prerequisite for the economic independence of Canada and its sovereignty.

If the government fails to appreciate the need for far more significant improvements in Canadian legislation than are presently under consideration for dealing with unfair trade practices such as dumping and subsidies, the bottom-line effect will be a loss of Canadians jobs.

[Traduction]

produits importés à des prix déraisonnablement bas. Cependant, tel n'est plus le cas. Les barrières douanières élevées des années 30 ont été fortement abaissées par l'entrée en vigueur des accords du GATT en 1947 et par les huit rounds de négociations qui ont suivis.

Le Canada a accepté des concessions tarifaires considérables au cours du Kennedy round il y a 12 ans et les a encore aggravées en acceptant une réduction supplémentaire d'environ 40 p. 100 par rapport au niveau de 1968 lors du Tokyo round qui vient juste de se terminer. De plus, le tarif préférentiel général a été appliqué à nombre de marchandises entrant au Canada depuis le 1^{er} juillet 1974 et, ayant été saisie par une demande, la demande n° 158, la Commission des tarifs, au cours de ces derniers jours, a recommandé que la liste de ces denrées soumises au barème du tarif préférentiel général soit encore beaucoup plus étendue.

Pour couronner le tout, le Canada s'est engagé à modifier radicalement sa loi sur l'évaluation douanière. Cette question, dont le numéro d'enregistrement est le 159, est actuellement étudiée par la Commission des tarifs. Bien que l'objectif énoncé soit de maintenir le niveau de protection tarifaire prévalant jusqu'à présent, il est des plus douteux que les industries manufacturières canadiennes échappent à une diminution supplémentaire des barrières douanières lorsque la nouvelle loi entrera en vigueur.

Nous vous demandons, en conséquence, de reconnaître que les manufacturiers canadiens ne peuvent plus compter sur les barrières douanières comme leur principale défense contre les importations à bas prix et contre les importations dont les prix sont injustes et qui menacent leur viabilité. L'importance relative de ces barrières douanières diminuant, les propositions relatives à la politique d'importation et la Loi sur les mesures spéciales d'importation, dont vous êtes saisis, acquièrent une importance énorme. Pour de nombreux fabricants, elles seront en fait la première ligne de défense pour les années 80 et 90.

Dans ces circonstances, les défauts et les lacunes de la Loi canadienne antidumping et des règlements sur les droits compensatoires qui pouvaient être acceptables dans les années 60 et dans les années 70 sont maintenant intolérables.

Je suis certain que vous êtes conscients de l'évolution du climat dans le domaine du commerce international. Nos partenaires commerciaux sont devenus de plus en plus sophistiqués dans la mise au point et l'utilisation déguisée de diverses formes de subventions aux exportations. Les taux de change sont de plus en plus manipulés alors que dans le passé, ils étaient fixes ou flottaient en toute liberté. Dans cette conjoncture, il nous faut des mécanismes de protection conjonctuelle exceptionnellement fiables pour assurer que les fabricants canadiens ne soient pas lésés par des pratiques commerciales injustes. Nous considérons que c'est un prérequis essentiel à une industrie manufacturière saine au Canada et, bien entendu, un prérequis à une indépendance économique du Canada et à sa souveraineté.

Si le gouvernement ne comprend pas le besoin d'apporter des améliorations beaucoup plus importantes à la législation canadienne que celles proposées actuellement pour contrer les pratiques commerciales injustes telles que le dumping et les subventions, la conséquence ultime sera la perte d'emplois au Canada.

[Text]

As indicated by the Hon. Allan MacEachen, in his foreword to the Proposals on Import Policy, Canada should have legislation which takes full advantage of our rights under the GATT codes. With respect, the CMA would add parenthetically that Canadian legislation for dealing with unfair trade practices should be no less effective than that of our major trading partner, the United States, and the European Economic Community.

We are becoming increasingly concerned, however, that the proposed special import measures act meets neither standard.

Canada has made international commitments and hopes to receive reciprocal benefits as the volume of world trade expands. The Government of Canada should—and no doubt will—meticulously observe those commitments as we have done in the past.

• 1545

Incredibly, there are those who argue that, because Canada tolerated much unfair competition in the past, it is totally unreasonable for us to decide that we should use our legitimate defences now and in the future. This, they argue, is protectionist action. Our view is that the protection of the Canadian economy against those who would harm it to their own advantage is surely a primary duty of the Canadian government. It is difficult to understand how some parties can argue against measures that would correct such a condition. This is particularly the case when such measures are sanctioned by the terms of the GATT code, and much stronger laws than those proposed by Canada have already been implemented, as noted, by most of our major trading partners.

It is sometimes argued that any domestic industry which cannot meet the competition from foreign imports, however unfair or injurious, is not internationally competitive, or we would have no problem. This argument ignores the fact that to be internationally competitive an industry must be allowed to compete internationally. It is frequently the case that foreign exporters dumping their surplus production into the Canadian market are able to do so only because they operate from the secure base of a domestic market in which imports are virtually excluded by subtle, and in some cases not so subtle, trade barriers that have not yet come under GATT control.

The subcommittee will undoubtedly hear evidence from other trade associations representing Canadian manufacturers who are particularly affected in this regard. Strong and effective action by this subcommittee is required to ensure that Canada has far more effective provisions in its trade laws for dealing with situations where Canadian manufacturers are precluded from even exporting into the markets of foreign manufacturers who themselves are dumping into Canada.

[Translation]

Comme l'a indiqué l'honorable Allan MacEachen, dans sa préface aux propositions relatives à la politique d'importation, le Canada devrait avoir une législation tirant le maximum des droits que nous confèrent les codes du GATT. Nous nous permettons d'ajouter, entre parenthèses, que la législation canadienne en matière de pratiques commerciales injustes devrait pour le moins s'aligner sur celles de notre principal partenaire commercial, les États-Unis, et sur celles de la Communauté économique européenne.

Cependant, nous craignons de plus en plus que la proposition de loi sur les mesures spéciales d'importation ne satisfasse aucune de ces normes.

Le Canada a pris des engagements internationaux et espère bénéficier de la la réciprocité proportionnellement à l'expansion du volume du commerce mondial. Le gouvernement du Canada devrait respecter, et sans aucun doute respectera, méticuleusement ses engagements comme il l'a fait dans le passé.

Aussi incroyable que cela puisse paraître, selon certains, le Canada ayant toléré jusqu'à présent la concurrence injuste, il serait absolument déraisonnable que nous décidions de nous servir de nos défenses légitimes, maintenant et à l'avenir. Selon eux, ce serait du protectionnisme. Selon nous, la protection l'économie canadienne contre ceux qui veulent l'affaiblir pour servir leurs propres intérêts est assurément le devoir primordial du gouvernement canadien. Il est difficile de comprendre comment certains peuvent contester des mesures devant corriger une telle situation. C'est encore plus vrai lorsque de telles mesures sont sanctionnées par des modalités du code du GATT, et lorsque des lois encore plus strictes que celles proposées par le Canada ont déjà été mises en place, comme nous l'avons fait remarquer, par la majorité de nos principaux partenaires commerciaux.

On dit parfois que toute industrie nationale qui ne peut faire face à la compétition des importations étrangères, aussi injuste et nuisible soit-elle, n'est tout simplement pas internationalement compétitive ou il n'y aurait pas de problème. C'est ignorer que pour être internationalement compétitive, une industrie doit pouvoir concourir sur le marché international. Il est très fréquent que les exportateurs étrangers plaçant à des prix de dumping leur production excédentaire sur le marché canadien, ne peuvent le faire que parce qu'ils obtiennent et opèrent à partir d'un marché national protégé où toute importation est virtuellement exclue par des barrières douanières subtiles et, dans certains cas, pas aussi subtiles, que les accords du GATT ne contrôlent pas encore.

Il ne fait aucun doute que d'autres associations commerciales représentant des fabricants canadiens tout particulièrement touchées par cette question viendront en témoigner. Une action forte et efficace de votre sous-comité est nécessaire pour assurer aux Canadiens des mesures législatives commerciales plus efficaces et réglant le problème de ces fabricants canadiens qui se voient interdire l'exportation sur les marchés de ces fabricants étrangers qui, eux-mêmes, font du dumping au Canada.

[Texte]

The CMA supports fully the gradual, multilateral liberalization of world trade through the medium of GATT. However, it is the firm view of the CMA—and we cannot stress this point too strongly to the subcommittee—that Canada can only continue on this course if mechanisms exist to protect Canadian manufacturers against unfair or injurious trade practices such as dumping and foreign government export subsidies. Effective contingency protection mechanisms can in fact be a form of insurance against public pressures for protectionist measures, therefore encouraging the growth of world trade.

The legislation you are considering has enormous importance, far exceeding the prominence given to it in the media and perhaps exceeding even the perception of its importance which you had when the subcommittee was first formed. At the same time, it is a difficult area to deal with. In the final analysis, this legislation will succeed or fail from the standpoint of Canadian manufacturers at the point when an individual manufacturer, facing unfair trade practices from one or more countries, does or does not obtain relief through these import policy measures before his business is crippled or broken. These individual cases will turn on a thousand technical details which your subcommittee cannot be expected to examine in their full depth and detail.

Having said that, we have identified three significant technical areas in which we urge you to focus some attention. First, it is essential that the legislation fully reflect the rights which Canada has retained following the GATT and newly negotiated codes. Further, it is essential that nothing in the regulation or in the administrative practices of our bureaucracy should narrow our exercise of those rights. In several important respects the draft legislation and regulations do not go as far as the codes will permit. For example, in regulation 9.(1)(a), it would seem to be acceptable for foreign exporters to export to Canada at incremental prices, a perfectly good business practice. But the CMA intends to address this issue more fully in a supplementary submission.

Second, the draft legislation regulations fail to address with special emphasis the particular import problems faced by Canadian manufacturers. You have already heard testimony on the point that there is convergence of legislation internationally in the field of import policy. The idea that various industrialized nations are in step in their legislation on a given issue is quite charming, until you realize that the problems faced by Canada in this field are distinctly different from those faced by our largest trading partners.

• 1550

Special problems call for special solutions and, while we are not proposing that Canadian legislation should fail to respect the GATT, we do insist that Canadian legislation should address problems of Canadian manufacturers. For example, since our chief trading partners, the U.S., the European Community and Japan, are large-scale producers with low incre-

[Traduction]

L'AMC appuie pleinement la libéralisation progressive et multilatérale du commerce mondial par le biais du GATT. Cependant, nous sommes convaincus—et nous n'insisterons jamais assez—que cela n'est possible que si des mécanismes protégeant les fabricants canadiens contre des pratiques commerciales injustes, ou nuisibles, telles que le dumping et les subventions aux exportations offertes par les gouvernements étrangers, sont mises en place. De véritables mécanismes de protection conjoncturelle peuvent être, en fait, une forme d'assurance contre des mesures de protectionnisme réclamées par le public et, par conséquent, ne peuvent qu'encourager la croissance du commerce mondial.

La législation que vous étudiez a une importance énorme, dépassant de loin l'importance que lui donnent les médias, et dépassant peut-être même l'importance que vous lui avez prêtée lorsque votre sous-comité a été formé. Simultanément, c'est un problème très complexe. En dernière analyse, nous saurons si cette législation est un échec ou un succès lorsque le fabricant canadien soumis à des pratiques commerciales injustes par un ou plusieurs pays sera ou ne sera pas défendu par ces mesures relatives aux importations avant que son entreprise ne périclite ou qu'il ne dépose son bilan. Ces cas individuels correspondent à des milliers de détails techniques dont on ne peut attendre que votre sous-comité les étudie à fond et en détail.

Ceci dit, nous avons défini trois domaines importants auxquels nous vous prions d'accorder une certaine attention. Premièrement, il est essentiel que cette législation prenne totalement en compte les droits conférés au Canada par le GATT et par les codes nouvellement négociés. De plus, il est essentiel que rien dans les règlements ou dans les pratiques administratives de notre bureaucratie ne limite l'exercice de ces droits. A de nombreux égards importants, les propositions de textes de loi et de règlements ne vont pas aussi loin que les codes le permettent. Par exemple, en vertu du Règlement 9(1)(a), il semblerait acceptable que des exportateurs étrangers exportent au Canada des produits à des prix artificiellement gonflés, pratique commerciale parfaitement bonne. Nous avons l'intention de consacrer un mémoire complémentaire à cette question.

Deuxièmement, les propositions de législation et de règlements ne mettent pas spécialement l'accent sur les problèmes particuliers que les importations posent aux fabricants canadiens. On vous a déjà dit qu'il y avait convergence des législations dans le domaine des politiques d'importation sur le plan international. Croire que les diverses nations industrialisées ont des législations équivalentes est très séduisant tant qu'on ne se rend pas compte que les problèmes du Canada dans ce domaine sont tout à fait différents de ceux de nos principaux partenaires commerciaux.

A problèmes spéciaux, solutions spéciales, et, bien que nous ne proposons pas que la législation canadienne ne respecte pas les accords du GATT, nous insistons pour que cette législation prenne en compte les problèmes des fabricants canadiens. Par exemple, étant donné que nos principaux partenaires commerciaux, les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon,

[Text]

mental costs, it is of the greatest importance that the regulations respecting normal value should contain no loophole permitting goods to be exported to Canada at prices which reflect less than the full cost of manufacture.

Third, we urge that Parliament give direction to the officials and institutions involved in import policy as to the intent of the legislation, and the objectives by which it should be administered. The U.S. government has given clear direction of this kind to its administrators, for instance, by means of the preamble to the U.S. Trade Act of 1979. In Canada, we have an impression that our officials, lacking specific directions from Parliament, have come under pressure from their counterparts abroad and that to some extent they are looking over their shoulders to Geneva, Washington, Brussels and Tokyo. We have confidence in those officials but, lest they be subject to pressures to draft and administer the system in a way which is lenient to foreign exporters, we believe they should have the backing of a clear statement from Parliament to the effect that all of Canada's rights under the words of the GATT and the codes are to be exercised in the interests of Canadian manufacturers.

As the special import measures have been written and administered in the past, we can cite a number of instances where Canadian manufacturers have not received the full protection of the international agreements. For example, it is generally conceded that exporters dumping into Canada can get, at least, one "free bite", and perhaps several free bites. Another important example is the inability of Canadian manufacturers to obtain relief against camouflage dumping. By who I mean where imports have been made from components and materials purchased in the country of origin at prices which are individually far below normal value. A third example, related to the second, can be seen in the proposed Regulation No. 8, which provides that the taxes and duties on materials or component parts shall be deducted in determining normal value. This exacerbates very seriously the problem experienced in the past. We fail to understand why our legislation should make this unilateral concession.

We would like to turn to a few general areas on which we feel some major improvements are required. This is by no means an exhaustive list, and we would be happy to deal with a few orally if there is time for additional matters at the end of this talk.

There is the question of how Canada can deal with sporadic or seasonal dumping of less-than-prime-quality goods, ends of lines, surplus stock. At present our rules on value for duty supply a measure of control over such imports, but this will not be the case once we implement the GATT code on customs valuation, presumably, July 1, 1985. We cannot abandon all hope of regulating such imports, so what form of regulation can we devise within the limits set by our GATT commitments?

[Translation]

sont des producteurs à grande échelle de produits à prix de revient peu élevé, il est des plus important que les règlements concernant la valeur normale ne contiennent pas de lacunes permettant que des denrées soient exportées au Canada à des prix inférieurs au prix de revient.

Troisièmement, nous demandons au Parlement de donner des instructions aux officiels et aux institutions responsables de la politique d'importation sur l'intention de la législation et sur les objectifs qui devraient la guider. Le gouvernement des États-Unis a donné de claires instructions de ce genre à ses administrateurs, par exemple, dans le préambule de la loi américaine sur le commerce de 1979. Au Canada, nous avons l'impression que nos officiels, par manque d'instructions directes du Parlement, subissent les pressions de leurs homologues à l'étranger et que dans une certaine mesure leur regard est fixé sur Genève, Washington, Bruxelles et Tokyo. Nous avons confiance en eux mais, si on ne veut pas qu'ils administrent le système d'une manière indulgente pour les exportateurs étrangers, nous croyons nécessaire qu'ils soient soutenus par une déclaration claire du Parlement énonçant que tous les droits du Canada, en vertu des accords du GATT et de ses codes, doivent être exercés pour servir les intérêts des fabricants canadiens.

La rédaction et l'administration des mesures spéciales d'importation dans le passé ont été telles que nous pouvons citer un certain nombre de cas où les fabricants canadiens n'ont pas bénéficié de la pleine protection des accords internationaux. Par exemple, il est notoire que les exportateurs faisant du dumping au Canada peuvent bénéficier d'au moins un coup d'essai ou même de plusieurs. Un autre exemple important est l'impossibilité des fabricants canadiens de se faire protéger contre le dumping déguisé. J'entends par cela les importations composées d'éléments et de matériaux achetés dans le pays d'origine à des prix qui, individuellement, sont de loin inférieurs à la normale. Un troisième exemple, lié au deuxième, se retrouve dans la proposition de règlement numéro 8 qui stipule que les taxes et les droits sur les matériaux ou sur les éléments devront être déduits dans la détermination de la valeur normale. Cela exacerbe très sérieusement le problème qui existait déjà. Nous n'arrivons pas à comprendre pourquoi notre législation devrait faire cette concession unilatérale.

Nous aimerions passer à quelques domaines généraux où nous estimons que des améliorations importantes sont nécessaires. Il ne s'agit en aucun cas d'une liste exhaustive, et nous serions heureux d'en aborder quelques autres verbalement et à la fin de cet exposé, s'il reste encore du temps.

Il y a la question du dumping sporadique ou saisonnier au Canada de produits de qualité très inférieure, de fins de séries, d'excédents. À l'heure actuelle, nos règlements sur les droits conformément à la valeur offrent une mesure de contrôle sur de telles importations, mais cela ne sera plus le cas une fois que nous appliquerons le code du GATT relatif à l'évaluation douanière à compter, probablement, du 1^{er} juillet 1985. Nous ne pouvons abandonner tout espoir de réglementer de telles importations. Quelle forme de réglementation pouvons-nous donc mettre au point dans les limites fixées par nos engagements envers le GATT.

[Texte]

Other examples of areas requiring significant improvement include the definition of "associated persons", which should at a very minimum parallel the definition of the same term proposed for the new valuation provisions of the Customs Act. They also include an extended definition of the term "importer" to ensure that the intent of the proposed special import measures act cannot be frustrated by sophisticated parties in Canada seeking to indemnify themselves from liability; and they include the initiation of an investigation on the basis of a tender in cases where there is evidence of dumping or subsidy and evidence of injury.

• 1555

Another problem area that needs to be addressed is the increasing and largely uncontrolled international trade in services, and the related problem of package deals comprising goods and related services where the goods are not invoiced at "dumped" prices but the services may be "dumped". It is our recommendation that the subcommittee should consider provisions which would parallel section 301 of the U.S. Trade Act of 1974, including private party remedies for instituting appropriate action.

A word on subsidies. Foreign government export subsidies are becoming increasingly prevalent. You may have noted the article on subsidies in yesterday's *Globe and Mail* business section which highlighted the voracious country-against-country competition in developing subsidy schemes to promote the export of—particularly of labour-intensive capital goods—their domestic manufactures.

It is the view of the Canadian Manufacturers' Association that the countervail provisions for dealing with subsidies in the proposed Special Import Measures Act are probably not sufficient to ensure that Canadian manufacturers will be protected from injury as a result of foreign government export subsidy practices. This is because of the multitude of export subsidy schemes presently offered by the governments of some of our major trading partners.

This issue must be stringently dealt with in the countervail portion of the proposed legislation and regulations. The government should not leave the barn door unlocked until after the horse has been stolen that is to say, after major Canadian capital goods orders have been lost by Canadian manufacturers to foreign manufacturers benefiting from their government's export subsidies that are not caught by the proposed countervail legislation.

In conclusion, the CMA stresses to the subcommittee that we are talking only about imports under conditions of unfair trading practices which the GATT has flatly stated "should be condemned". Any arguments which might be put forward to you on general grounds reflecting the old "protection versus free trade" theme are really irrelevant.

What we are talking about is legislation on discriminatory prices in international trade, to parallel legislation on discriminatory pricing within the national market.

[Traduction]

D'autres exemples de domaines suscitant des améliorations importantes incluent la définition de «personnes associées», qui devrait au grand minimum être le parallèle de la définition du même terme proposé pour les nouvelles dispositions d'évaluation de la Loi sur les douanes. Elles incluent également une expansion de la définition du terme «importateur» pour assurer que l'intention de la proposition de loi sur les mesures d'importation ne puisse être contrecarrée par les petits malins au Canada cherchant à s'exonérer de toute responsabilité; elles incluent l'initiation d'une enquête sur la base d'une offre dans les cas où du dumping, la présence de subventions ou la nuisance sont démontrés.

Un autre domaine problématique qu'il faut prévoir est le commerce international de services, en pleine expansion et en grande partie incontrôlé, et le problème connexe posé par les achats forfaitaires de biens et de services, le dumping ne se faisant pas pour les biens et peut-être pour les services. Nous préconisons que le sous-comité envisage des dispositions semblables à l'article 301 de la loi américaine sur le commerce de 1974, notamment la possibilité pour la partie lésée d'un recours en justice pour que se prennent les mesures appropriées.

Passons maintenant aux subventions. Les gouvernements étrangers offrent de plus en plus de subventions à l'exportation. Vous avez peut-être remarqué l'article sur ces subventions dans le *Globe and Mail* d'hier. Il a souligné jusqu'à quel point différents pays revalisent pour élaborer des régimes de subventions destinés à promouvoir l'exportation de leurs produits, surtout les biens d'équipement qui nécessitent l'emploi de beaucoup de main-d'œuvre.

L'Association des manufacturiers estime que les dispositions compensatoires prévues dans le cas des subventions par le projet de loi spécial sur les mesures d'importation sont sans doute inadéquates pour empêcher que les fabricants canadiens subissent un préjudice en raison de ces régimes étrangers de subventions à l'exportation. C'est surtout à cause de la multiplicité des régimes actuellement offerts par les gouvernements de certains de nos plus importants partenaires commerciaux.

Il faut des dispositions strictes à ce sujet dans la partie du projet de loi et des règlements qui traite des mesures compensatoires. Pourquoi attendre que le mal soit fait avant d'agir, autrement dit attendre que des fabricants canadiens perdent d'importants contrats de biens ou d'équipement au profit des concurrents étrangers subventionnés par un de ces régimes d'encouragement de l'exportation? Des mesures compensatoires doivent s'appliquer dans ce cas.

En conclusion, notre Association tient à souligner au Comité que nos observations se limitent à des pratiques d'importation qui sont des pratiques commerciales déloyales condamnées carrément par le GATT. Essayer de faire des arguments en invoquant le libre échange par rapport au protectionnisme serait tout à fait hors de propos.

Nous parlons ici de législation sur les prix discriminatoires dans le commerce international, donc de quelque chose d'analogue à la législation qui existe déjà pour le marché national.

[Text]

Mr. Bertrand, in his new appointment as Chairman of the Anti-dumping Tribunal, has, in some respects, not moved very far from his old job. He will be pursuing the same objective, but now on the international stage; and it lies with this subcommittee to ensure that the legislation will be adequate to enable him to do so.

With rates of duty being progressively reduced, the legislation which you are now reviewing has assumed the primary position in our international trade legislation. We will end where we started. We welcome the statements made by the Minister of Finance in his proposals on import policy as an expression of the government's desires and intentions. We are not satisfied that the draft legislation now before you carries out these stated intentions fully enough. We look to this subcommittee to have this corrected.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. White, for a very comprehensive resumé of the view of the association. I wonder if we could borrow your text and perhaps have it copied.

Mr. White: We have some copies, sir.

The Chairman: You have some? Fine. Thank you very much.

Mr. White: I also have some copies of the *Globe and Mail* excerpts.

Mr. Herbert: May I also suggest, Mr. Chairman, that we might want to print as an appendix the two documents which we have from the CMA, the one entitled *Proposals on Import Policy* and the other, the joint submission of the Canadian Manufacturers' Association, the Canadian Chemical Producers Association and the Canadian Textiles Institute.

The Chairman: The clerk has just reminded me that we will have a chance to get into that brief next week.

Mr. Herbert: What about the CMA brief? Will that be discussed at another time?

The Chairman: Yes, I intended to come back to that. Rather than append it to the proceedings . . .

Mr. Herbert: Just to make sure that it appears somewhere.

The Chairman: That is it. Mr. White, apart from some publicity, this committee has been operating very quietly, more low-profile, more by accident than design.

• 1600

Mr. White: Yes.

The Chairman: Of course it reflects my modesty, which is one of the problems the committee has to suffer. I agree with you. But before I comment further, I am going to let Mr. Herbert ask questions if he has any, because he must leave at 4.10 p.m. for a committee meeting in the Atlantic provinces on fiscal policy, I believe. Would you like to proceed with some general questions, Mr. Herbert?

[Translation]

On peut dire jusqu'à un certain point que la nouvelle nomination de M. Bertrand comme président du Tribunal antidumping ne l'éloigne pas beaucoup de ses anciennes préoccupations. Il poursuivra le même objectif, mais sur la scène internationale, et il revient à ce sous-comité de faire en sorte que la législation lui permettra de bien s'acquitter de cette responsabilité.

Face à la réduction progressive des droits de douane, la loi que vous étudiez revêt une importance primordiale dans notre législation en matière de commerce international. Nous allons conclure en revenant à notre observation initiale. Nous sommes heureux des déclarations faites par le ministre des Finances concernant son intention d'utiliser la politique sur les importations comme outil du gouvernement. Nous ne sommes pas persuadés que le projet de loi dont vous êtes saisis lui permet de mettre en pratique toutes les intentions annoncées. Nous espérons que les lacunes seront corrigées par votre sous-comité.

Nous vous remercions, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur White, du résumé très détaillé de la position de l'Association. Pourrions-nous avoir votre texte pour en faire faire des photocopies?

M. White: Nous avons quelques exemplaires, monsieur.

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

M. White: J'ai aussi quelques copies de l'article du *Globe and Mail*.

M. Herbert: Je propose aussi, monsieur le président, que nous joignons en annexe les deux documents reçus par l'Association des manufacturiers canadiens, c'est-à-dire *Proposals on Import Policy* et aussi le texte soumis par l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association des fabricants de produits chimiques et l'Institut canadien des textiles.

Le président: Le greffier me rappelle que nous aurons l'occasion d'étudier ce mémoire la semaine prochaine.

M. Herbert: Et le mémoire de l'AMC? En discuterons-nous lors d'une autre séance?

Le président: J'y arrive. Plutôt que de le joindre en annexe à notre compte rendu . . .

M. Herbert: Il faut s'assurer que ce document se trouve quelque part.

Le président: Oui. Monsieur White, notre Comité travaille sans beaucoup de publicité, pas vraiment à dessein mais plutôt par accident.

M. White: Oui.

Le président: Tout cela est dû à ma modestie. C'est le Comité qui en souffre. Je suis d'accord avec vous, donc, mais avant de m'avancer trop loin, je voudrais permettre à M. Herbert de poser ses questions, s'il en a. Il doit en effet quitter le Comité à 16 h 10 pour se rendre à une autre réunion sur la politique fiscale, dans les provinces atlantiques si je comprends bien. Monsieur Herbert?

[Texte]

Mr. Herbert: Yes, I have a couple of points. But first, did I misunderstand something or is this submission of the CMA on the agenda this afternoon?

The Chairman: Yes. Definitely it is.

Mr. Herbert: This one with the proposals?

The Chairman: Oh, I see. What Mr. White has done is to supplement the submission with an opening statement. There is nothing in Mr. White's statement that is contradictory to the content of the other.

Mr. Herbert: Okay, this contains proposals about which I have made some notes, and I want to make a couple of comments. For example, on Proposal No. 1, have you considered as a possibility confiscation of dumped goods?

Mr. Ken Whittall (Manager, Customs, The Canadian Manufacturers' Association): No. I do not think that is permitted under the GATT code either.

Mr. Herbert: There are a lot of things that are not permitted under the GATT code, but we must look at our problems and I will come to that in another question in a moment, as to what we can do and what we cannot do. We seem to be a lot less anxious to do what is good for Canadians than to follow the GATT agreement, than are our neighbours south of the border. That bothers me somewhat.

Mr. Peter Magnus (Chairman, Anti-dumping Subcommittee of the Customs Committee, The Canadian Manufacturers' Association): I think, Mr. Herbert, we certainly agree with the principle that we seem in Canada not prepared to go as far as our trading partners have gone in their legislation.

Mr. Herbert: Yes.

Mr. Magnus: I think perhaps there comes the time when we go so far beyond what the international rules will permit that perhaps our exports start to suffer in other countries, and that is of vital interest to Canadian manufacturers also. So, there is always this delicate line one needs to tread.

Mr. Whittall: May I comment? Once it has been decided that the goods were dumped and that the dumping is injurious, then the dumping duty is assessed at the point of entry. If the dumping duty is paid so that the goods are put in a position where they are being sold at a fair competitive price, why would we need to confiscate them? But if they could get the goods released without paying the dumping duty, then they would be subject to confiscation in terms of a debt to the Crown, or subsequent imports would be subject to confiscation.

Mr. Herbert: The reason I put the question is because experience indicates that once dumping has taken place, even though the duties are then imposed the materials are already in the country and are disposed of in Canada, and not necessarily at what we might call competitive prices. They are disposed of.

Mr. Whittall: You are talking about imports that came in before there was a finding of dumping for duty? There is no way retroactive provisions, either under the GATT quota or

[Traduction]

M. Herbert: Je voudrais revenir sur quelques points. Mais auparavant, je voudrais savoir ce qu'il en est. Ceci est bien le mémoire de l'Association des manufacturiers canadiens qui devait être présenté cet après-midi?

Le président: Absolument.

M. Herbert: Et ses propositions?

Le président: Je vois. M. White a tout simplement fait précéder le mémoire d'une déclaration. Par ailleurs, il n'y a rien dans sa déclaration qui contredise ce qui se trouve dans le mémoire.

M. Herbert: J'ai des notes concernant certaines propositions et je voudrais y revenir maintenant. En ce qui concerne la première, par exemple, avez-vous envisagé la possibilité que les marchandises ayant fait l'objet de dumping puissent être confisquées?

M. Ken Whittall (directeur, Douanes, Association des manufacturiers canadiens): Non, je ne crois pas que ce soit permis en vertu du GATT.

M. Herbert: Il y a bien des choses qui ne sont pas permises en vertu du GATT, mais nous avons des problèmes quand même. Je reviendrai tout à l'heure sur cette question de savoir ce que nous pouvons faire et ce que nous ne pouvons pas faire. Nous semblons davantage prêts à respecter les accords du GATT que nos voisins du Sud et ce, au détriment de nos propres intérêts. J'en suis fort préoccupé.

M. Peter Magnus (président, sous-comité des mesures anti-dumping du Comité des douanes, Association des manufacturiers canadiens): Nous convenons avec vous, monsieur Herbert, que le Canada ne semble pas prêt à aller aussi loin que ses partenaires commerciaux dans sa législation.

M. Herbert: Oui.

M. Magnus: Mais il y a une limite à ne pas dépasser au-delà de laquelle nos exportations vers les autres pays risquent de s'en ressentir. C'est un point que ne doivent pas oublier non plus les manufacturiers canadiens. Il faut éviter d'aller trop loin dans un sens ou dans l'autre.

M. Whittall: Puis-je ajouter quelque chose à ce sujet? Une fois qu'il a été déterminé que les marchandises en question ont fait l'objet de dumping, et que ledit dumping a été dommageable à l'industrie, un droit spécial de dumping est imposé au port d'entrée. Si ce droit spécial de dumping est acquitté et que les marchandises deviennent ainsi concurrentielles sur le marché, quelles raisons y a-t-il de les confisquer? Si le droit spécial de dumping n'était pas acquitté sur les marchandises, elles pourraient alors faire l'objet de mesures de confiscation comme garantie pour la Couronne ou les importations ultérieures pourraient être confisquées.

M. Herbert: Je vous pose la question parce que l'expérience a montré qu'une fois que le dumping a eu lieu, qu'il ait fait l'objet de droits spéciaux ou non, les marchandises se trouvent au pays où elles ne sont pas nécessairement vendues à des prix concurrentiels. Elles sont écoulées.

M. Whittall: Vous parlez des marchandises qui sont entrées au pays avant la décision indiquant qu'il y a eu dumping? Il n'y a pas de mesures rétroactives qui peuvent être imposées en

[Text]

under our legislation can be recognized. There is a technical retroactivity clause, but I do not think it has ever been invoked.

Mr. Herbert: But you spoke of it yourself in your submission when you talked of the fact that often the first consignment gets in.

Mr. Whittall: Yes. By the time the Canadian manufacturer or a Canadian industry realizes that dumping is going on and then, by the time that customs have established it and made the preliminary determination, there can be anything from several months to a year or more of free dumping.

Mr. Herbert: Yes. But because we do not have a weapon in our hands it means that the goods remain in the country as a threat to the Canadian manufacturer because, eventually, they are going to be sold. Even if at a loss, they have to be sold or disposed of.

Mr. Whittall: In most cases I would think they already had been sold by the time the fact of dumping or the fact of injury had been established.

Mr. Herbert: I found it an interesting point where you talked about the tendency of the staff of the sector to leave for greener pastures. I will not go into that this afternoon, but I would like to hear some proposals from the CMA sometime on how we can keep the calibre of personnel that you feel we should have. But I just make that comment in due passing.

Mr. Whittall: We think it is a very important point too.

Mr. Herbert: Regarding Proposal No. 5, I did not understand fully what you meant by regional industry. You say:

The criteria for finding injury and the new definition of "regional industry" contained in the international agreements . . .

How are you applying that in Canada?

• 1605

Mr. Whittall: The proposal quoted there in the telex is the proposal in the white paper. First, we have not been able to establish any obvious application for this regional industry concept in Canada. Basically our industrial community is spread across such a narrow strip along the U.S. border, it is difficult to point to any one of them and say it is a regional industry. You can talk, for example, of ready-mix cement, which obviously can only be distributed within a certain limited region. You could have dumping of that in one area, which is not hurting any other area of Canada and possibly concentrate on that. But one is sort of reaching for an example there. It is hard to think of any other examples which are likely to occur. So it is not a terribly important point, as far as we can ascertain. We did have that problem about regional users on the wide-flange steel beams case where there was a big fuss in Parliament. B.C., on that occasion, considered that it should be regarded as not a part of the normal Canadian market.

Mr. Herbert: I had wide-flange steel beams in mind.

[Translation]

vertu du GATT ou en vertu de notre propre législation. Il y a bien une clause de rétroactivité pour la forme, mais je ne crois pas qu'elle ait jamais été invoquée.

M. Herbert: Vous en avez parlé vous-même dans votre déclaration lorsque vous avez dit que, souvent, le premier lot entrain au pays.

M. Whittall: Oui. Avant que l'Association des manufacturiers canadiens ou l'industrie canadienne ait pu s'apercevoir du dumping et que les douanes aient pu l'établir sommairement, il peut s'écouler des mois et des années au cours desquels le dumping peut se poursuivre.

M. Herbert: Et parce que nous n'avons aucun moyen de représailles, les marchandises en question restent au pays au détriment des manufacturiers canadiens. Elles finissent par être vendues. Même à perte, elles sont vendues ou écoulées.

M. Whittall: Dans la plupart des cas, elles ont déjà été vendues avant que le dumping ou ses effets dommageables aient pu être établis.

M. Herbert: J'ai été intéressé par ce que vous avez dit au sujet du nombre d'employés qui quittent ce secteur de l'industrie. Je ne vais pas m'attarder là-dessus cet après-midi, mais je voudrais un jour entendre des propositions de l'Association des manufacturiers canadiens relativement aux moyens de garder le personnel compétent dont a besoin ce secteur. J'y reviendrai.

M. Whittall: Nous pensons aussi que c'est un point très important.

M. Herbert: En ce qui concerne la cinquième proposition, je n'ai pas très bien compris l'allusion à l'industrie régionale. Vous dites:

Le Tribunal devrait tenir compte des critères relatifs à la détermination de l'existence d'un préjudice et de la nouvelle définition de «branche de production régionale» figurant dans les accords internationaux . . .

Comment ces critères s'appliquent-ils au Canada?

M. Whittall: Cette proposition est tirée du Livre blanc. Au départ, nous n'avons pas trouvé d'application évidente de ce concept de production régionale au Canada. Essentiellement, notre industrie est établie sur un territoire étroit le long de la frontière américaine. Il est difficile de trouver des industries régionales comme telles. Cependant, prenons le cas du béton préparé; il est évident qu'il ne peut être distribué que dans une région limitée. S'il y avait dumping de béton, il n'y aurait qu'une région qui en souffrirait. Ce ne serait pas tout le Canada. Il n'en demeure pas moins que les exemples sont difficiles à trouver à cet égard. Disons qu'il ne s'agit pas d'un point tellement important. Il y a bien eu le problème des usagers régionaux des poutres d'acier à ailes larges qui a créé tout un émoi au Parlement. La Colombie-Britannique, à cette occasion, a indiqué qu'elle ne devait pas être considérée comme faisant partie du marché canadien normal.

M. Herbert: Je songeais justement à cet exemple.

[Texte]

Mr. Whittall: That was a problem, but that was not a regional market. That was where they were arguing that they were regional users. It is a different concept and it is sort of disruptive concept, as far as Canadian unity is concerned. We should be one country and one market.

Mr. Herbert: That reminds me that the last time, Mr. Chairman, we mentioned wide-flange steel beams, we had some trouble with people at the table who did not know what the heck we were talking about. I appreciate your courtesy, Mr. Chairman.

Mr. Whittall: I bet everyone here knows.

Mr. Herbert: I have one more item which I want to talk about. I realize again it is contrary to GATT agreements, and I am talking about Proposal No. 8, now where we talk about an import quota level and when it has been exceeded. We deal with quotas on the basis of numbers, and it has always been my personal opinion that we would be a lot smarter if we dealt with them on the basis of dollars. You likely are going to tell me we are not allowed. Okay, I appreciate that.

Mr. Whittall: I was not saying that so much. I was going to say that with inflation, I do not know whether you are going to get a handle on it with dollars either.

Mr. Herbert: Do you not believe, though, that if we have an import quota on the basis of dollars, rather than numbers, then at least the importer is going to be less in competition with the Canadian manufacturer and it could be used as an argument, that we might be helping the consumer somewhat? You see it is my impression that quota levels have tended to up the price of imports, therefore being not only more competitive with Canadian manufacturers but, as well, of less benefit to the consumer.

Mr. Whittall: Well, if quotas up the price of imports from the point of view of Canadian manufacturers, hooray, it makes them less competitive.

Mr. Herbert: I want to go directly to that point because, take the case of shirts which is the classic example. The import of shirts at \$3 to \$4 per shirt was not particularly damaging to the Quebec manufacturer as long as there was a restriction on numbers, because it was a cheap shirt. But when the numbers were imposed to the point where the manufacturer, in order to make more profits, brings in a better quality shirt, it comes in direct competition with the Canadian manufacturer.

Mr. Whittall: He is moving into another layer of the picture, yes.

Mr. Herbert: I gave that as an example.

Mr. Whittall: This also is a problem of which is better for the consumer.

Mr. Herbert: Well, the consumer, presumably, should have the opportunity to buy a cheap shirt, if we are going to import any shirts at all. That is the way I see it.

[Traduction]

M. Whittall: Il ne s'agissait pas vraiment d'un marché régional. Il y avait seulement des usagers régionaux. C'est un concept qui est différent et c'est un concept qui tend à désunir le Canada. Nous devrions être considérés comme un pays et un marché.

M. Herbert: Je me souviens que la dernière fois que nous avons parlé des poutres d'acier à ailes larges, monsieur le président, nous avons eu du mal à nous faire comprendre des gens assis à la table. Ils ne savaient pas de quoi nous parlions.

M. Whittall: Je parie que tout le monde ici sait de quoi il en retourne.

M. Herbert: Il y a encore un point sur lequel je veux revenir avec vous. Je sais qu'une fois de plus c'est contraire aux accords du GATT; je veux parler de la proposition n° 8, mais il est question de coûts à l'importation et de leur dépassement. Nous avons toujours imposé des contingents fondés sur le nombre d'articles; je pense que nous devrions être beaucoup plus rusés et imposer des contingents fondés sur la valeur en dollars. Vous allez sans doute me répondre que ce n'est pas permis.

M. Whittall: Je n'étais pas prêt à aller jusque là. Je voulais simplement vous faire remarquer qu'avec l'inflation vous pourriez avoir du mal à contrôler la situation.

M. Herbert: Tout de même, ne croyez-vous pas que si les contingents étaient imposés en tenant compte de la valeur en dollars plutôt que du nombre d'articles, les importateurs seraient moins en mesure de nuire aux manufacturiers canadiens et que même les consommateurs pourraient jouir de meilleurs prix? J'ai l'impression que les contingents ont tendance à relever le prix des importations ce qui rend les importations peut-être plus concurrentielles par rapports aux produits canadiens mais également moins avantageuses pour les consommateurs.

M. Whittall: Si les contingents font augmenter le prix des importations, les manufacturiers canadiens ne peuvent que s'en réjouir. Les importations deviennent ainsi moins concurrentielles.

M. Herbert: Prenons l'exemple classique des chemises. L'importation de chemises à \$3 ou \$4 l'unité n'a pas été tellement préjudiciable aux manufacturiers québécois tant que la limite ne s'est pas trop fait sentir. Il s'agissait de chemises de mauvaise qualité. Lorsque la limite s'est fait sentir davantage, cependant, et que les importateurs ont voulu accroître leurs profits, ils ont fait venir des chemises de meilleure qualité qui ont fait directement concurrence aux chemises produites par les manufacturiers canadiens.

M. Whittall: C'est un autre aspect du problème, en effet.

M. Herbert: Je vous le donne en exemple.

M. Whittall: Le consommateur a déterminé quel est le meilleur produit.

M. Herbert: Si le pays doit importer des chemises, ces chemises devraient être de moins bonne qualité. Le consommateur devrait avoir le choix.

[Text]

Mr. Magnus: I think what it says, Mr. Herbert, is the need, when applying those types of mechanisms, to use extreme sophistication, and not just a blunt approach which one hopes will cover up the problem. It does not of course as you have just pointed out; sometimes it exacerbates the problem.

Mr. Whittall: May I just make the point that under that proposal our concern is that the statistical machinery for reporting imports is to put it politely imperfect. By the time the statistics come through to tell you whether or not the quotas are being exceeded, very probably they have been exceeded for a few months. We just do not have the sophisticated statistical returns to properly control any form of quota on imports, be it in dollars or in numbers.

Mr. Herbert: Thank you, Mr. Chairman. I appreciate this opportunity to put my few questions. I have to leave now. I apologize, but I cannot remain for the rest of the meeting.

• 1610

The Chairman: It has been a good meeting, Mr. Herbert, and you are always welcome. We will see you next week, then?

Mr. Magnus: Mr. Chairman, might I just comment on this matter that Mr. Herbert raised which, I suspect, as an individual who has followed this particular area for some time, must be confusing to you, and that is this question of regional industry and regional user.

Regional industry is a notion which found its way into the GATT codes, and in 1968 or 1969, it was incorporated into Canada's Anti-dumping Act. It has had, to the best of my knowledge, no application in Canada whatsoever. Now, there is this one case which has had a fair notoriety and it seems to always be confused with the regional industry concept, but I think all people who delve into this area agree that it is not a regional industry issue at all.

There is no regional industry injury question to date in Canada and we suspect there is unlikely to be. There are, perhaps, some regional-user questions but those are not dealt with either in the code or in Canada's act.

The Chairman: You feel very strongly on the point; obviously it is something that has never been used, or has never been an issue. It does get a little confusing, regional industry. What is your basic objection? You speak strongly of it, and I appreciate that; but why?

Mr. Magnus: My emphasis on the point is simply because I have seen, over a period of time, many people become very confused with respect to these two notions, and I simply feel it is perhaps important that one dichotomize these two notions and make sure that there is an understanding that regional injury to an industry in Canada really has had no application and is unlikely to.

The Chairman: What would be your recommendations on making an emphasis? Through education, through bulletins?

[Translation]

M. Magnus: Tout cela, monsieur Herbert, ne fait que souligner la nécessité d'avoir recours à des mécanismes très perfectionnés plutôt qu'à des mesures trop directes. Les remèdes créent parfois plus de problèmes encore.

M. Whittall: Nous disons craindre dans notre proposition que les dispositifs de collecte des statistiques sur les importations soient loin d'être parfaits, pour utiliser un euphémisme. Lorsque les statistiques qui sont censées dire si les contingents ont été dépassés ou non sont disponibles, ils l'ont probablement été déjà depuis plusieurs mois. Nous n'avons pas les rapports statistiques perfectionnés qui nous permettraient de maintenir un contrôle adéquat sur les contingents d'importation, que ce soit sur la base de la valeur en dollars ou du nombre d'unités.

M. Herbert: Merci, monsieur le président. Je vous suis reconnaissant d'avoir eu l'occasion de poser mes questions. Je dois partir maintenant. Veuillez m'en excuser.

Le président: Les échanges ont été intéressants, monsieur Herbert. Vous êtes toujours le bienvenu. Nous vous reverrons la semaine prochaine?

M. Magnus: Si vous le permettez, monsieur le président, je voudrais revenir sur un point mentionné par monsieur Herbert. Je puis comprendre qu'une personne qui n'aurait pas suivi la question d'aussi près que moi puisse être quelque peu pris à court par ces concepts d'industrie régionale et d'usager régional.

La notion d'industrie régionale a d'abord fait son apparition dans les codes du GATT puis, vers 1968 ou 1969, elle a été incorporée dans la Loi anti-dumping du Canada. Que je sache, elle n'a eu aucune application au Canada. Il y a bien un cas qui a fait beaucoup de bruit et qui a semblé induire tout le monde en erreur quant à la possibilité qu'il puisse être considéré comme pertinent dans ce contexte; tous ceux qui l'ont examiné de près savent très bien que ce n'était pas le cas.

Il n'y a pas eu de préjudice à l'industrie régionale encore au Canada et il est peu probable qu'il y en ait. Il y a bien des cas où il y a des usagers régionaux, mais ceux-là ne sont couverts ni dans les codes ni dans la législation canadienne.

Le président: Vous semblez insister beaucoup là-dessus. Il est évident que selon vous il n'y a pas eu de cas de cet ordre. Il est évident que la notion d'industrie régionale prête quelque peu à confusion, mais pourquoi insistez-vous tellement sur le fait qu'il n'y a pas eu de cas?

M. Magnus: Je le fais parce qu'au cours des années j'ai vu beaucoup de gens mêler ces deux notions. Je pense qu'il est important de bien les distinguer et de souligner le fait qu'il n'y a pas eu de cas de préjudice à l'industrie régionale au Canada. Il est peu probable qu'il n'y en ait jamais d'ailleurs.

Le président: Quels moyens recommanderiez-vous pour bien faire comprendre ce point? Une campagne d'information, la diffusion de communiqués?

[Texte]

Mr. Magnus: I really do not think there is any need to disseminate that particular issue any further. I simply suspect, though perhaps I have overemphasized at this point, that there is a chance that one can tread into this and feel that the regional user issue is a regional industry issue.

The Chairman: Well, I appreciate your raising it, because I am interested. I may sound provocative but I am not. I just want to know what your solution is.

Mr. Magnus: I do not think there is any need for a solution in this particular area. It could be that there is enough there to deal with it.

The Chairman: I do not think there should be too much confusion for people who are particularly interested in the field, anyway: they should know the difference; but I would agree that with the public, and sometimes half-recorded facts, that it is an observation which is an important one.

I might say, Mr. White, that I really appreciate your contribution. So far, and for as long as we can, we have tried to keep our meetings informal and have this dialogue, because I am seeking information. It sometimes goes beyond the proposals and the highlights of the white paper part of the package, the white paper on the proposed legislation or regulations, and so, if some of my questions appear naive, it is just because we are trying to develop a philosophy as we go along, and hopefully the philosophy will be reflected in the legislation. But that may or may not be so, with the proposed legislation.

Mr. White: Mr. Chairman, may I say that I do not wish to take either the credit or all the odium for that opening statement.

The Chairman: Well, if you are going to get the blame, you might as well take the credit; and I am speaking from experience—well, some experience, having been on both sides of the CMA at times. But yours is a very legitimate and important organization, and I think your opening statement was a progressive one.

I have a few questions, too, some of which have been touched on by my colleague, Mr. Herbert. I have been trying to catch up with existing legislation and programs as they go along, but it is almost like trying to do four years of university in four months.

You did talk about National Revenue and the special assessment program, and I think that in your main brief you refer logically to improving the ability. Is it a shortage of manpower? Is it a shortage of imagination in the program? How would you improve the ability of the special assessment program of National Revenue so that it be more effective, be able to implement its proposal, or even the proposal we are putting forward.

Mr. Magnus: I think there are perhaps two key areas. One relates to being, as I believe you discussed with Mr. McCammon and perhaps even Mr. Hines the other day, more anticipatory, being more pro-active rather than reactive. In fact, it is interesting to note that the Tariff Board in their study on the proposed valuation legislation makes a rather strong recom-

[Traduction]

M. Magnus: Je ne crois pas qu'il soit nécessaire d'en parler davantage. J'y suis peut-être allé trop fort, mais j'ai voulu éviter toute possibilité qu'on en vienne à faire entrer la question des usagers régionaux dans celle de l'industrie régionale.

Le président: Je vous remercie de l'avoir fait. Je suis très intéressé. Je ne voulais pas mettre en doute ce que vous disiez, mais savoir seulement quelles étaient vos solutions.

M. Magnus: Ce n'est pas vraiment un problème.

Le président: Je suppose que les gens qui connaissent bien ce domaine évitent de confondre les deux points et ils doivent savoir quelle est la différence. Les faits, cependant, sont parfois mal rapportés et le public peut mal comprendre. Je vous suis reconnaissant d'avoir mentionné ce point.

Votre contribution, monsieur White, est également appréciée. Jusqu'à présent, nous avons essayé de procéder d'une façon très détendue, d'avoir un dialogue. Tout ce que nous voulons avoir, c'est de l'information. Parfois, la discussion dépasse le cadre du Livre blanc sur la loi et les règlements proposés. Si certaines de nos questions vous paraissent naïves, c'est que nous essayons tout simplement d'en arriver à une idée générale qui servira de fondement à la future loi. Je ne sais pas si nous y arriverons.

M. White: Je souligne, monsieur le président, que je ne prends pas tout le crédit ou tout le blâme pour cette déclaration d'ouverture.

Le président: Si vous acceptez le blâme, vous devez aussi accepter le crédit. Je sais ce qu'il en est parce que j'ai été des deux côtés pour ce qui est de l'Association des manufacturiers canadiens. L'organisme que vous représentez est très important et votre déclaration d'ouverture a été très intéressante.

J'ai quelques questions à vous poser à mon tour. Certaines rejoignent déjà des points abordés par mon collègue, monsieur Herbert. J'ai essayé de revoir toutes les lois et tous les programmes existants en cours de route, mais je me suis aperçu que c'était comme essayer de faire quatre ans d'université en quatre mois.

Vous avez parlé du ministère du Revenu national et de son programme spécial d'imposition. Je pense que dans votre mémoire vous recommandez que ces moyens soient améliorés. Y a-t-il pénurie de main-d'œuvre? Est-ce le programme qui manque d'imagination? De quelle façon le programme spécial d'imposition pourrait-il être amélioré dans le sens de votre proposition?

M. Magnus: Il convient de souligner deux éléments clés à cet égard. Vous avez discuté avec monsieur McCammon et peut-être même avec monsieur Hines l'autre jour, je crois, et l'une de leurs théories est anticipatoire plutôt que réactive. En fait, il est intéressant de noter que la Commission des tarifs, dans son étude de la législation proposée sur l'établissement de

[Text]

mendation that the deputy minister should actually be in a position to monitor and, when he sees fit, to be more aggressive in initiating dumping investigations when appropriate. Perhaps that all falls into this category of being more pro-active and anticipatory rather than waiting until the Canadian industry is really in a rather sad state. There have been a number of instances where the remedy has come too little, too late.

• 1615

The Chairman: I gathered that, though but this is inevitable. I do not think it is Mr. McCammon's problem. I suppose our dilemma is to the degree of zeal with which we move and the speed with which we move and the need not to set up countervailing forces with our other companies where perhaps we are a little more vulnerable than the other way around, I suppose. It is a very delicate balance.

Mr. Magnus: It is certainly very delicate but, as the Tariff Board suggested again, the balance may be going in perhaps the wrong direction as the valuation provisions are instituted because, as the valuation provisions are instituted, there will be a reduction in the base to which the rate of duty is applying. Put that in conjunction with a lowering of the rates of duty and there will be a significant over-all reduction in tariff protection. As that happens, there will have to be increasingly, as we have said in our statement, reliance on contingency protection mechanisms, as Rodney Gray has referred to them. Those contingency protection mechanisms are what we are talking about here in this proposed special import measures act. We suggest that there will need to be a more anticipatory mode for National Revenue and we suspect that that is what the Tariff Board was getting at also in their recommendation.

The other area relates to that of the ability of National Revenue to respond given certain, I guess one might refer to them doggedly as, institutional problems. As Mr. McCammon knows, it has been discussed with him quite frankly. The CMA and other associations and other companies in Canada have noted the rather high staff turnover within special assessment programs, an extremely high staff turnover, with the result that there is a feeling that the capability of this group to deal with the issues at hand is suffering.

The Chairman: I read your brief and I meant to question you on this very point. I think I probably have great affection and appreciation of the quality of a public servant, particularly at the level of Mr. McCammon and we take them for granted. I often wonder why they hang around. Why do you feel that they move on so fast? Is it because they are demoralized? Because they feel frustrated or is it because industry plucks them off? What is the...

Mr. Magnus: Well, I think there is some element of all of those issues, but I think one has to go back to the 1968-1969 period when this particular group was being formed. I think there was a feeling that really Special Assessment Programs, as it is now called, the Anti-dumping Directorate it was originally referred to, was very much the same as the categories of civil servants that were handling ordinary tariff classifi-

[Translation]

la valeur, fait une recommandation plutôt forte voulant que le sous-ministre soit en mesure de surveiller et, lorsqu'il en voit la nécessité, d'être plus actif dans l'ouverture d'enquêtes sur des cas de dumping. Peut-être que tout cela fait partie de la théorie selon laquelle il faut anticiper sans attendre que l'industrie canadienne soit réellement en piteux état. Il y a eu plusieurs cas où le remède a été insuffisant et trop tardif.

Le président: C'est bien ce que j'ai compris, et je crois que c'est inévitable. Je ne crois pas que ce soit le problème de monsieur McCammon. Je suppose que notre dilemme, c'est le degré de zèle et la rapidité avec laquelle nous agissons, ainsi que le fait qu'il ne faut pas imposer des droits compensateurs à l'égard de nos sociétés qui sont plus vulnérables qu'autre chose. C'est un équilibre très délicat.

M. Magnus: C'est certainement un équilibre très délicat, mais comme la Commission des tarifs l'a également suggéré, cet équilibre ira peut-être du mauvais côté avec l'établissement des dispositions relatives à la valeur des marchandises, car ces dispositions entraîneront une réduction de la base à laquelle s'applique le taux tarifaire. Ces dispositions, avec une baisse des taux tarifaires, conduiront à une réduction globale importante de la protection tarifaire. Comme nous l'avons dit dans notre déclaration, au fur et à mesure que cela arrive, il faudra se fier de plus en plus à des mécanismes de protection d'urgence, pour utiliser l'expression de Rodney Gray. Ces mécanismes de protection d'urgence sont justement l'objet de cette loi spéciale proposée sur les mesures d'importation. Nous proposons que le ministère du Revenu national adopte un rôle plus anticipatoire; nous croyons que c'était également le sens de la recommandation de la Commission des tarifs.

L'autre théorie a trait à la capacité du ministère du Revenu national de réagir à certains problèmes institutionnels, si je puis m'exprimer ainsi. Cette question a été discutée avec monsieur McCammon très ouvertement. L'Association des manufacturiers canadiens ainsi que d'autres associations et sociétés au Canada ont remarqué le roulement plutôt rapide du personnel travaillant dans le cadre des programmes spéciaux d'évaluation; ceci fait naître l'impression que ce groupe a du mal à régler ces questions.

Le président: J'ai lu votre mémoire et j'avais justement l'intention de vous poser des questions sur ce point. J'ai beaucoup d'affection pour les fonctionnaires, et j'apprécie leurs qualités, surtout au niveau de monsieur McCammon; toutefois, nous les prenons pour acquis. Je me demande parfois pourquoi ils restent. Pourquoi croyez-vous qu'ils partent si vite? Est-ce parce qu'ils sont démoralisés? Parce qu'ils se sentent frustrés, ou parce que l'industrie nous les prend? Pourquoi...

M. Magnus: Eh bien, je crois que tous ces éléments jouent un rôle, mais je crois qu'il faut se rappeler la période de 1968-1969, lors de la formation de ce groupe. Je crois qu'on avait l'impression que ce qu'on appelle maintenant les Programmes de cotisation spéciale, l'ancienne direction anti-dumping, exigerait des fonctionnaires de catégories semblables, ou à peu près, à ceux qui s'occupaient des programmes tarifaires

[Texte]

cation and valuation matters. As such the decision makers involved felt that the category into which these people should be slotted at the working level was akin to the existing slot for tariff classification and valuation provisions. However, I think increasingly there has become an awareness that we expect the working level of this group, Special Assessment Programs, to deal with very sophisticated issues. They have to go overseas, they have to deal with a foreign manufacturer who is alleged to be dumping, and whether he is or not, he is going to want to ensure that he is not seen to be dumping.

• 1620

Second, they are having to deal with issues that relate to a number of Canadian manufacturers, in many cases, to a notion that is perhaps easy to understand, and yet in my experience very hard to understand—that of injury to an industry. We certainly have taken note of that by informing the Anti-dumping Tribunal, the very senior tribunal members who ponder this issue. And yet I do not think the same attention was paid in creating the staff levels within special assessment programs.

I think that is one area that, if better categories were created, there would be a much greater chance of people staying within special assessment programs, because what is happening now is that the good people are moving on. They are being drained off to other departments of the government because of this special experience that they are acquiring. And it is our feeling today that there is a high level only of trainees in many of these positions, who are going out to do some very tough work.

The Chairman: Yes, and I am very glad you made that point, because one of my frustrations for many years in my limited experience in government, was just that problem, that when you acquired new people you quite logically lost some. The Glassco Report suggested moving around one department or the other, which I always thought was an error. I am rather interested in the area we are pursuing, because one of the recommendations of our committee, such as it is, could be to devote a few pages of our recommendations or observations to the need of providing some kind of mechanism, a structure, for the people who do this work.

Let me put it another way. In my short time here, I feel we do need a group of specialists that is almost a flying squad. They could come back to the minister and say, provide a preventive medicine type of set-up. We have people who have gone out to the industry under federal jurisdiction to see what were the potential problems creeping up as we arrived at collective agreement time. It was fairly successful.

Not because of me, but one of the things that attracted people to our little task force, as I called it, was the flexibility they had to move on their own, not impeded by legislation. Do

[Traduction]

pour la classification et l'établissement des valeurs. Les preneurs de décisions croyaient donc que ces personnes devraient être dans une catégorie au même niveau de travail que celles qui s'occupaient des dispositions relatives à la classification tarifaire et à l'établissement des valeurs tarifaires. De plus en plus, je crois qu'on se rend compte que le niveau de travail que nous attendons de ce groupe, de ceux qui travaillent aux Programmes de cotisation spéciale, est particulièrement haut. Ils doivent se rendre outre-mer, ils doivent traiter avec des fabricants étrangers accusés de dumping qui, qu'ils soient coupables ou non, voudront être sûrs qu'on ne les accuse pas de dumping.

Deuxièmement, ils doivent s'occuper de questions relatives à un certain nombre de fabricants canadiens, celle des préjudices à l'industrie; on pourrait croire que, dans bien des cas, cette notion est facile à comprendre et pourtant, selon mon expérience, elle ne l'est pas du tout, au contraire. Nous en avons certainement pris note en informant le Tribunal antidumping, en prévenant les membres de ce très important tribunal qui réfléchissent à ces questions. Et pourtant, je ne crois pas qu'on ait accordé autant d'attention à la réunion d'un personnel compétent dans le cadre des Programmes de cotisation spéciale.

Si de meilleures catégories étaient créées, je pense que c'est l'un des domaines où il serait beaucoup plus probable que les employés restent au sein du programme; actuellement, ce sont les bons employés qui s'en vont. Ils sont attirés vers d'autres ministères, en raison de cette expérience spéciale qu'ils ont acquise. Nous avons l'impression qu'il y a dans ces postes un grand nombre d'apprentis qui devront faire un travail très difficile.

Le président: Oui, je suis très heureux que vous ayez fait cette observation, car au cours des ans, malgré mon expérience limitée du gouvernement, j'ai été frustré par ce problème précis, à savoir que lorsqu'on acquiert du nouveau personnel, logiquement on en perd aussi. Le rapport Glassco proposait des déplacements d'un ministère à l'autre, et j'ai toujours cru que c'était une erreur. Je suis assez intéressé à cette question, car entre autres choses, notre Comité pourrait consacrer quelques pages de ses recommandations ou observations au besoin d'établir un genre de mécanisme ou de structure pour les gens qui feront ce travail.

Je vais formuler cela autrement. Je ne suis pas ici depuis très longtemps, mais je crois que nous aurions besoin d'un groupe de spécialistes qui constitueraient en quelque sorte une équipe volante. Ces gens pourraient venir au ministère et offrir un genre de service de médecine préventive. Il est arrivé que des gens soient envoyés dans des industries sous juridiction fédérale pour évaluer les problèmes qui pourraient surgir au moment de la négociation des contrats de travail. On a obtenu d'assez grands succès.

Si des gens ont été attirés vers notre petit groupe de travail, ce n'est pas grâce à moi, mais bien grâce à la possibilité de travailler à leur rythme, sans embêtement législatif. Croyez-

[Text]

you feel this kind of approach would be useful? Or do you feel that it is there and I am not aware of it?

Mr. Magnus: I think certainly there are several trade associations that are expressing views along these lines. I do not think the CMA has particularly crystallized a position on this, but I do not think it is against that concept of a flying-squad approach.

In fact, there is even some precedent for it already within special assessment programs. Back in 1976 they set up a special task force that monitored steel matters. So there is already such a precedent, and perhaps it would be quite appropriate to broaden that type of flying-squad approach in other specific industrial areas.

The Chairman: Or at least see what their experience was in 1976 and whether it was successful, and if it was not, why not?

Mr. Magnus: Yes. Perhaps the other way of looking at it is in the industrial context, the manufacturing community context. You would not put an individual who has been one, two, three years out of post-secondary education into a position as marketing manager for a medium-size company. He would spend five, maybe ten years, moving up into the position of being the marketing manager. Why? Because it takes five to ten years to understand the nuances and the issues happening out there in the marketplace. And yet there is an expectation that rather untrained people on occasion should be able just to step in there, figure out all the issues, solve the problems. This is what leads to some concern both with respect to establishing normal volumes and with price undertakings, that they are going to be able to ensure that an effective price undertaking is negotiated. These are serious issues which go to the effectiveness of this proposed legislation.

The Chairman: Well, in reality you are paying a deserved tribute to the quality of some of the people we have.

Mr. Magnus: I am certain.

The Chairman: Take Mr. Hines in private industry. It has got to be a labour of love for me in this business. And Mr. Gray, to whom you referred, is a good example, who has moved on from Industry, Trade and Commerce.

We can pursue it later because it is one of the areas I am interested in, and again, it is only a recommendation we can make to the minister in time.

• 1625

There is another part of the white paper I would mention. The basic price system intrigues me a little bit and is, I gather, our euphemism for the trigger in the United States. I may be right or wrong. It is Proposal No. 4 in the white paper.

Has the CMA any views? Would you perhaps expand a little on your brief on that point? Is anybody prepared to talk about it?

Mr. Magnus: Perhaps I could make one comment at the outset and I am sure Ken Whittall might have some further comments.

[Translation]

vous qu'une telle approche serait utile? Croyez-vous plutôt que ces conditions existent déjà et que je n'y suis pas sensibilisé?

M. Magnus: Il y a sûrement plusieurs associations professionnelles qui ont exprimé cette opinion. Je ne crois pas que l'AMC ait adopté une position précise à ce sujet, mais je ne crois pas non plus qu'elle s'oppose au principe d'une équipe volante.

De fait, il y a même certains précédents dans le cadre des Programmes de cotisation spéciale. En 1976, on a créé un groupe de travail spécial chargé des questions relatives au secteur de l'acier. Il existe donc un précédent, et il serait peut-être très opportun d'appliquer ce principe de l'équipe volante dans d'autres secteurs industriels précis.

Le président: On pourrait au moins voir quels résultats ont été obtenus en 1976. Si les résultats ont été négatifs, pourquoi?

M. Magnus: Très juste. On pourrait peut-être aussi aborder cette question dans le contexte industriel des fabricants. Vous ne confieriez pas le poste de directeur de la commercialisation d'une entreprise de taille moyenne à un jeune qui vient de terminer une, deux ou trois années de formation postsecondaire. Il lui faudra cinq, peut-être dix ans, pour passer de poste en poste pour finalement devenir directeur de la commercialisation. Pourquoi? Parce qu'il faut cinq à dix ans pour bien comprendre les nuances et les problèmes que présente le marché. Et pourtant, on s'attend encore parfois à ce que des gens sans formation prennent ces postes, décèlent tous les problèmes et leur apporte une solution. C'est la raison de certaines préoccupations, tant en ce qui a trait à l'établissement de valeurs normales qu'à l'établissement de prix garantis; on se demande si ces gens seront en mesure d'assurer la négociation de prix garantis acceptables. Ce sont-là des questions sérieuses qui jettent certains doutes sur l'efficacité du projet de loi.

Le président: En fait, vous rendez un hommage bien mérité à la qualité de certaines personnes que nous avons.

M. Magnus: J'en suis certain.

Le président: Prenez le cas de M. Hines dans l'industrie privée. Pour moi, ce doit être une affaire de cœur. Vous avez parlé du cas de M. Gray, ce qui est un bon exemple. Il a commencé au ministère de l'industrie et du commerce.

Nous pourrions poursuivre plus tard puisque c'est l'une des questions qui m'intéressent; comme je l'ai dit, ce n'est là qu'une recommandation que nous pourrions faire au ministre.

Je voudrais parler d'une autre partie du Livre blanc. Je suis quelque peu intrigué par le système du prix de base qui, si je ne m'abuse, est l'euphémisme que nous utilisons pour ce qu'on appelle aux États-Unis le prix-seuil. J'ai peut-être tort. Il s'agit de la proposition numéro 4 dans le Livre blanc.

Qu'en pense l'AMC? Vous pourriez peut-être donner plus de détails sur cette question. Quelqu'un ici est-il disposé à en parler?

M. Magnus: Je pourrais peut-être commencer, et je suis certain que Ken Whittall voudra ajouter quelque chose.

[Texte]

The first observation I would make is that having examined it and having looked at the trigger price mechanism in the United States, I am not sure that I totally agree with the basic price concept is the parallel of it. I think the basic price system is more of an automatic dump system, unlike trigger price which does not result in any dump until the trigger is pulled, even then, you still do not get any dump until the investigation starts, and then dump duties are collected. So, it is a major distinction. I believe Mr. Hines pointed that out in his earlier testimony.

The Chairman: Yes.

Mr. Magnus: But that is just a point of clarification.

Mr. Whittall: The only abnormal thing I can see about it is the possible deterrent effect. The idea of its being used is frightening. Very probably it is a breach of the GATT agreement in that, if you have a basic price system, you automatically clobber the people with dump duties without holding any hearings to determine injury or anything. You have already decided that if you come in below that price, there will be injury.

The other aspect of it that frightened the CMA customs committee members particularly, is that you fix your trigger price by whichever foreign manufacturer has the lowest normal value. And what means that if you have another foreign manufacturer in another country whose normal value would be much higher than that, he can come in below his normal value as long as he comes in above the basic price value. So you are giving some of the others a licence to dump. You are treating one lot unfairly, and you are giving others a licence to dump at the same time. It is a messy concept. It would create more problems than it would solve I think.

The Chairman: I guess it would encourage retaliation of some form.

Mr. Whittall: Well, there is always that possibility. If we do something that is determined by our trading partners to be a breach of our GATT obligations, then as Peter Magnus was pointing out in another context, they have more weapons to hit us back with than we have to hit them.

The Chairman: You are still a believer then in dialogue and bilateral talks? I gather that despite your opening remarks and all the legitimate criticism, perhaps, of Canada not being in the avant-garde, at the same time you are still a believer in old fashioned negotiation.

Mr. Whittall: No. I think we should have every weapon in our arsenal that we are entitled to. But I do not think that is a good one.

The Chairman: I share your view philosophically that we should have every weapon because that was a natural development from the GATT once we got the GATT behind us. I presume that they said to every country, All right, here are the provisions, here are the provisions, which you as a country can translate into legislation. We have been a little slow in doing it. And as Mr. White reminded me that has nothing to do with

[Traduction]

Je dirai tout d'abord qu'après avoir examiné ce système et le mécanisme du prix-seuil aux États-Unis, je ne suis pas certain de pouvoir affirmer que le principe du prix de base soit parallèle au mécanisme du prix-seuil. Je pense qu'avec le système du prix de base, le dumping se produit automatiquement, alors qu'avec le mécanisme du prix-seuil, il n'y a pas dumping tant que le seuil n'a pas été franchi; même alors, on ne peut affirmer qu'il y a eu dumping tant que l'enquête n'est pas commencée, puis les redevances pour dumping sont recueillies. Il y a donc une différence majeure. Je pense que M. Hines en avait parlé un peu plus tôt dans son témoignage.

Le président: Oui.

M. Magnus: Je n'ai donc apporté qu'une précision.

M. Whittall: La seule anomalie que j'y vois, c'est la possibilité d'un effet de découragement. Il est inquiétant de penser qu'on pourrait utiliser ce mécanisme à cette fin. Ce serait probablement une infraction à l'accord du GATT puisque, avec un système de prix de base, on impose automatiquement des redevances pour dumping sans tenir d'audience afin de déterminer s'il y a eu préjudice, etc. En fait, vous décidez d'avance qu'en deçà d'un certain prix, il y a préjudice.

Les membres du Comité des douanes de l'AMC ont été particulièrement effrayés par la possibilité qu'on fixe le prix-seuil en fonction de la valeur normale la plus basse établie par un fabricant étranger. Cela signifierait que s'il y avait un autre fabricant étranger dans un autre pays dont la valeur normale serait beaucoup plus élevée, ce fabricant pourrait vendre à un prix inférieur à la valeur normale, à la condition que ce prix ne soit pas inférieur au prix de base. De cette façon vous accorderiez à d'autres un permis de dumping. Pendant que vous traiteriez les uns injustement, vous accorderiez aux autres un permis de dumping. Ce n'est pas une très bonne idée. Je pense qu'on créerait plus de problèmes qu'on en réglerait.

Le président: Cela encouragerait certaines représailles.

M. Whittall: Il y aurait toujours cette possibilité. Si nous prenons des mesures que nos partenaires commerciaux considèrent comme une infraction aux engagements du GATT, alors comme le disait Peter Magnus dans un autre contexte, ils auraient plus d'armes pour se venger que nous n'en avons pour les frapper.

Le président: Alors vous croyez toujours au dialogue et aux discussions bilatérales? Malgré vos propos liminaires et toutes vos critiques, peut-être légitimes, selon lesquelles le Canada n'est pas à l'avant-garde, je crois comprendre que vous croyez toujours dans la bonne vieille méthode de la négociation.

M. Whittall: Non, je crois que nous devrions avoir dans notre arsenal toutes les armes auxquelles nous avons droit. Cependant, je ne crois pas que celles-ci soient bonnes.

Le président: Je suis d'accord avec vous en principe pour dire que nous devrions disposer de toutes les armes nécessaires, car c'était-là une conséquence naturelle du GATT, une fois ces négociations terminées. Je présume qu'on a dit à tous les pays: «D'accord, voici les dispositions, voici les protections qui vous sont accordées; vous êtes maintenant libres de traduire tout cela en mesures législatives.» Nous avons été un peu lents.

[Text]

the old fashioned argument about free trade and protectionism. You are simply saying, Okay, we have to be able to guard against loopholes and abuse of a concept, and you are suggesting that maybe we are not far enough ahead. I agree with that.

Mr. Whittall: I think you should have the weapons in your arsenal. As a father, and I am sure everybody else is the same, I could keep my kids in line just by going like that. I did not have to hit them. But the weapon was there.

The Chairman: Mine are too big, but maybe some of our partners still regard us as children.

Mr. Whittall: The same thing with the trading partners. The kids are growing so big they can hit you anyway.

The Chairman: Maybe there is a tendency to expect now that dad will smarten up a little.

Mr. Whittall: Okay. But that is the parallel to having the weapons in your armoury. They are there even if you never use them. The fact that they are there will help.

Mr. Magnus: Let me just add one further comment in that area. In our statement we referred to the matter of dumping of services. We also referred to certain countries whose markets are essentially closed to Canadian manufacturers, yet the same manufacturers in those countries are dumping into Canada. They want the best of both worlds. That is where, I think, the essence of retaliatory mechanisms becomes quite important in conjunction with dialogue. That is what, of course, Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974 has going for it. There is dialogue, but if dialogue does not succeed, then there is a rather big stick until the dialogue is resumed.

• 1630

The Chairman: This is why I want the statement of Mr. White read and analysed by the officials and by my research assistants, because there is a lot of meat in the statement that is not necessarily in the brief. I think that is fair game. So we may have to invite you once more to come back after we have had a chance to analyse your complaint.

One thing that concerns you, I gather, is that while you like the emphasis on speedier action timewise, you express a little cynicism that maybe the race may start a little later than it should. Maybe you would like to expand on that a little for me—that initial step, in other words.

Mr. Whittall: Yes, the point there is that the proposal accepts the various limitations, but you have that open-ended bit at the start. There have been cases in the past where there has been a little foot dragging on the part of one department, for example. I am not making accusations, I am merely giving an example. The Anti-dumping Division of Customs may have another case ready to pass on to the Anti-dumping Tribunal, and that is when the 90-day clock starts to run, but the

[Translation]

Comme me le rappelait monsieur White, cela n'a rien à voir avec le vieil argument sur le libre échange et le protectionnisme. Quant à vous, vous croyez que nous devons être en mesure de nous protéger contre les abus et les lacunes; vous croyez que nous ne sommes pas encore allés assez loin. Je suis d'accord avec vous.

M. Whittall: Je pense qu'on doit disposer de toutes les armes nécessaires dans son arsenal. Je suis père de famille, et je suis certain que, comme tout le monde, je peux discipliner mes enfants en faisant ce geste. Je n'ai pas besoin de les frapper, mais je dispose des moyens nécessaires.

Le président: Les miens sont trop grands, mais peut-être que certains de nos partenaires commerciaux nous considèrent encore comme des enfants.

M. Whittall: C'est la même chose pour les partenaires commerciaux. Les enfants deviennent tellement grands qu'ils peuvent vous frapper à leur tour de toute façon.

Le président: On a peut-être tendance à croire maintenant que les pères deviendront un peu plus fins.

M. Whittall: D'accord. Je voulais établir le parallèle avec le fait d'avoir toutes les armes nécessaires dans son arsenal. Vous avez ces armes à votre disposition, même si vous ne les utilisez jamais. Leur seule présence suffit.

M. Magnus: Permettez-moi d'ajouter quelques mots. Dans notre déclaration, nous avons fait allusion au dumping de services. Nous avons également parlé de certains pays dont les marchés sont essentiellement fermés aux fabricants canadiens, alors que les fabricants de ces mêmes pays font du dumping au Canada. Ils veulent avoir le meilleur de deux mondes. A mon avis, c'est là que le principe des mécanismes de représailles devient assez important, dans le cadre du dialogue. Voilà, bien sûr, l'avantage de l'article 301 de la loi sur le commerce adoptée aux États-Unis en 1974. Il prévoit le dialogue mais, en cas d'échec, des mesures plutôt dissuasives sont prises jusqu'à ce que le dialogue reprenne.

Le président: C'est justement la raison pour laquelle je veux que les fonctionnaires et les chercheurs lisent et étudient la déclaration de monsieur White qui est assez substantielle et qui fait état de renseignements qui ne figurent pas nécessairement dans le mémoire. C'est un échange honnête. Ainsi, il faudra vous inviter à comparaître de nouveau une fois que nous aurons analysé votre plainte.

Vous vous préoccupez, il me semble, non pas de la vitesse de la course, mais plutôt de l'heure du départ. Vous croyez que les choses devraient commencer un peu plus tard. Pourriez-vous préciser vos réserves à l'égard de l'étape initiale?

M. Whittall: Oui. La proposition tient compte des diverses limites, mais les possibilités sont un peu trop grandes au début du processus. Dans le passé, par exemple, un ministère a pu traîner un peu. Je n'accuse personne, je vous donne un exemple simplement. La division antidumping des Douanes et Accise, par exemple, est prête à saisir le Tribunal antidumping d'un dossier, ce qui signale le début du délai de 90 jours. Cependant, puisque le tribunal est déjà surchargé, on retient le

[Texte]

tribunal already has a pretty full schedule, so it is holed off for a week or two. With this proposal, you would get rid of that problem but you still have those open-ended bits at the front end, that the clock starts to run when the deputy minister says, okay, let us go—and “the deputy minister”, of course, means his senior staff making recommendations. We would like to see some kind of restriction there so that that is not totally open-ended. There has to be, obviously, a properly documented complaint, and I know from my own experience that a lot of the complaints that are sent in to the anti-dumping division amount to little more than an accusing finger saying, check into that, and that is not an adequate complaint. But we do not want to see it left totally open-ended.

The Chairman: Nor do you want people to have a completely open-ended . . .

Mr. Whittall: No, we do not want anybody to be able just to point an accusing finger . . .

The Chairman: Without getting around to providing the evidence that the deputy minister . . .

Mr. Whittall: In the manner in which we suggested, if the deputy minister comes back within 20 days—did we say 20 days? I forget precisely—and says, that claim is not properly documented, what we need is this, this and this, then that is fine, you go back to square one and start over.

The Chairman: Mainly what you are saying is that you want a faster analysis of the documentation?

Mr. Whittall: A faster decision as to whether it is or is not a properly documented complaint.

The Chairman: Exactly, perhaps a time frame on that, as well?

Mr. Whittall: Or some commitment . . .

The Chairman: . . . that would speed up that. I think you are helping us out by pointing out that concern, that if unintentionally we meet a delay it would destroy our . . .

Mr. Whittall: Yes, it ruins the whole concept of time constraints if the time constraints do not start until some vague determination has taken place.

The Chairman: I know that the minister is extremely anxious to see this speed-up procedure have that effect of speeding up, so I am sure he will want to review what you have said here, or his officials who are here will bring it back to him.

Mr. Magnus: If I could just add one comment in terms of specifics, I do not think this is perhaps the appropriate forum in which to discuss specifics that have really gone by, but, in this instance, I can think of at least two situations just in the last year where between the time, I might say, a very well documented complaint, by any standard, had been submitted to National Revenue and the time of initiation of investigation, more than six months, and in one case more than nine months elapsed. We can have all we want in terms of fast process after initiation, but those six to nine months that I have just referred to are vital also.

[Traduction]

dossier pendant une semaine ou deux. Or, cette proposition éliminerait le problème. Toutefois, le traitement des dossiers au début n'est pas assez rigoureux. Dès que le sous-ministre, et par là je veux dire les hauts fonctionnaires conseillers, donne le signal, le compteur est mis en marche. Nous aimerions modifier cette restriction. Manifestement, il faut que la plainte soit suffisamment documentée. D'ailleurs, je sais personnellement que plusieurs plaintes reçues par la division antidumping ne sont pas plus qu'une accusation et une demande d'enquête. Ce n'est pas une plainte bien documentée. Toutefois, nous ne voulons pas que le renvoi des plaintes en soi signale le début du procès.

Le président: Vous ne voudriez pas, non plus, que les exigences soient entièrement flexibles . . .

M. Whittall: Non, qu'il soit impossible de montrer qui que ce soit du doigt sans . . .

Le président: Sans fournir les preuves adéquates au sous-ministre . . .

M. Whittall: De la manière proposée. Par exemple, si le sous-ministre, après 20 jours—c'est bien 20 jours, que nous avons dit, n'est-ce pas? Bref, j'oublie la durée exacte, mais si le sous-ministre trouve que la revendication n'est pas bien documentée, qu'il manque des pièces, il faudrait recommencer de zéro.

Le président: Essentiellement, vous préconisez une analyse plus expéditive de la documentation?

M. Whittall: Nous préconisons que l'on décide plus vite de la suffisance des documents soumis avec la plainte.

Le président: Avec une date limite, peut-être?

M. Whittall: Ou que l'on s'engage à . . .

Le président: Expédier les choses. Vous nous aidez en signalant cette préoccupation. Si, involontairement, en respectant un délai, nous détruisons . . .

M. Whittall: Oui, on détruit tout le concept des délais s'il faut toujours attendre qu'une décision très vague soit prise.

Le président: Je sais que le ministre tient à expédier le processus et, en ce sens, je suis certain qu'il voudra passer vos propos en revue. Ses fonctionnaires ici présents pourront les lui rapporter.

M. Magnus: Si vous me permettez, j'aimerais faire quelques précisions, malgré qu'elles ne sont peut-être pas appropriées ici. Toutefois, deux exemples me viennent à l'esprit et ils datent de l'année dernière. Entre le dépôt d'une plainte qui, c'est indéniable, était très bien documentée, auprès du ministre du Revenu national et le commencement de l'enquête, il s'est écoulé plus de six mois et, dans un autre cas, plus de neuf mois. Il est très bien que le processus soit expéditif une fois engagé, mais les délais de six et de neuf mois, par exemple, sont aussi critiques.

[Text]

The Chairman: You have suggested 30 days here—and the ministers' in 10.

Mr. Whittall: Ten, yes.

The Chairman: Ten days for documentation?

Mr. Whittall: Ten days to determine whether the claim is adequately documented.

The Chairman: Thirty days afterwards?

Mr. Whittall: Yes.

The Chairman: Let us see how practical that is once the officials have a look at it:

The new anti-dumping and countervailing duties legislation should permit the suspension of investigation if price undertakings have been accepted by National Revenue from exporters who are dumping, or price or quantitative undertakings from exporters and their governments, in the case of subsidized exports . . .

• 1635

Surely the recommendation is there. Have you anything you want to add to those or are they sufficient? You have a lot; you have a fair amount of recommendations on price undertakings.

Mr. Whittall: Yes, it is more concerned with the idea, I think Peter can elaborate better than I do, first of all the acceptance of a price undertaking should be done out on top of the table where all interested parties can see how the figures are being calculated instead of some officials saying, we have decided that that is the figure. Do you want to go on from there Peter?

Mr. Magnus: Perhaps if I might for a moment. In the area of price undertakings, I think it will resolve two areas that have attracted a certain amount of criticism: that of slowness of the process and, secondly, that of excessive costs in some instances. I think this process of price undertakings may alleviate both those problems, but it is only going to alleviate them effectively, that is to prevent injury, if there is greater sun that is able to shine in on the process, and not a process in which the cards are held closely to the chest of the bureaucrats, so that the affected parties, in particular the industry that is supposed to determine whether or not it wants to go onto the tribunal process, can determine whether an effective undertaking has been put in place.

The Chairman: Well, we have already done a little bit of preliminary work with Mr. McCammon and Mr. Hines and others last week on the whole question of a greater degree of disclosure. I suppose you are merely emphasizing everything equal, you support that thrust them?

Mr. Magnus: Most certainly, Mr. Chairman. If I might at this point, I have some documentation which I think you might find useful to examine at some point, but it is going to take a few minutes to hand it out.

The Chairman: This might be a good time to take a few minutes' break for those who need it, and you do that in the meantime. There is coffee there for anyone who wants it.

[Translation]

Le président: Vous proposez 30 jours, ici, et le ministre en propose 10.

M. Whittall: Oui, 10.

Le président: Dix jours afin de documenter?

M. Whittall: Dix jours afin de déterminer si la plainte est suffisamment documentée.

Le président: Vous parlez de 30 jours suivant le dépôt?

M. Whittall: Oui.

Le président: Considérons les aspects pratiques de cette proposition et laissons les fonctionnaires l'étudier.

Le projet de loi sur les droits antidumping et compensateurs devrait permettre l'interruption provisoire d'une enquête si le ministère du Revenu national a accepté des engagements des exportateurs coupables de dumping de surveiller les prix ou si les exportateurs et les gouvernements intéressés se sont engagés à surveiller ou le prix ou la quantité des exportations subventionnées . . .

Certes, la recommandation l'a prévu. Voulez-vous ajouter à celle-ci ou est-elle suffisante? Vous en avez beaucoup; vous faites de nombreuses recommandations concernant les engagements relatifs au contrôle des prix.

M. Whittall: Oui. Peter pourrait mieux préciser que moi, mais les recommandations portent premièrement sur l'acceptation de l'engagement. Tout devrait se passer franchement pour que tous les intéressés puissent voir la façon dont les chiffres sont calculés pour ne pas être obligés d'accepter un chiffre arbitraire fixé par un fonctionnaire quelconque. Voulez-vous prendre la relève, Peter?

M. Magnus: Avec votre permission. Les recommandations portant sur les engagements à contrôler les prix résoudront deux problèmes qui ont fait l'objet de reproches, à savoir, la lenteur du processus et les coûts excessifs. L'engagement à contrôler les prix allègerait les problèmes, mais ne les éliminerait pas si les choses se passent clandestinement. Si le processus est plus ouvert, si les cartes sont jouées sur table, les intéressés, particulièrement l'industrie qui doit décider d'aller devant le tribunal, peuvent juger de l'efficacité de l'engagement.

Le président: Nous avons fait un peu de travail préparatoire avec M. McCammon, M. Hines et d'autres, la semaine dernière, sur cette question de la divulgation accrue. Donc, vous soulignez l'aspect équitable et vous appuyez leur orientation, n'est-ce pas?

M. Magnus: Absolument, monsieur le président. Si vous me permettez, j'ai quelques documents que vous trouverez utiles à un moment donné, mais il me faudrait quelques minutes pour les distribuer.

Le président: Il est temps de faire une pause qui vous permettra de les distribuer. Le café est prêt pour ceux qui en veulent.

[Texte]

• 1640

• 1645

The Chairman: Mr. White, one of the matters that we delved into with officials last week was the whole question of disclosure. This is almost a generic term around Ottawa these days but do you think, or do your experts, advisers think, that the legislation itself in detail should contain some commitment to disclosure? How would you approach it?

Mr. White: Yes, we do think so.

• 1645

Would you like to expand on that, Mr. Magnus?

Mr. Magnus: I think there is, perhaps, a real need for greater legislative requirement for disclosure: in other words, for it to be stated either in the statute itself or in the regulations; because, failing that, I think there is going to be a tendency not to disclose. That just seems to be the general disposition.

I hope that my earlier comments and the comment I am about to make do not sound overly harsh but perhaps I can put it in context for you.

We had a recent experience, within the last two months, where, in developing an anti-dumping complaint that was not yet submitted to National Revenue, and in an endeavour to try to assist National Revenue in better understanding the product and the issues related to that product, an approach was made to Mr. McCammon's department, at the manager level of the department, requesting a copy of a blank questionnaire used in a previous case. Now, when I say a questionnaire, it would be the sort of document that is used when soliciting information from a foreign manufacturer, but it was a totally blank one in the sense that there was nothing filled in. And the response came back, "I am afraid not; that is a confidential document".

Now, I make that point simply so that you will appreciate the extent to which there is a lack of desire to put information, even information as neutral as that, on the table. Now, this matter was eventually cleared up, but it had to be raised to the level of the assistant deputy minister in order to clear it up. I do not think that should have to be the state of affairs in any particular situation; and I guess I use that as an example to make it clear to the department, and to make it clear to you, Mr. Chairman, the severity of the problem that at least some practitioners in this area seem to be facing.

I have noted with interest the comments made during the course of the proceedings thus far, and I thought it might be useful, because of the confusion which exists in terms of the paper and the notices that exist under the Anti-dumping Act, if we might just take a few minutes to look at some of these notices, of which I have made copies.

There are four primary notices under the Anti-dumping Act. The first one is when National Revenue formally initiate an investigation. It is called a notice of initiation and investiga-

[Traduction]

Le président: Monsieur White, une des questions que nous avons étudiées à fond avec les fonctionnaires la semaine dernière est celle de la divulgation. Ce mot est très à la mode à Ottawa, ces jours-ci, mais j'aimerais savoir si vous ou vos conseillers estimez que la loi devrait contenir des dispositions précises sur la divulgation? Quelle est votre opinion?

M. White: Nous pensons qu'il devrait exister des dispositions législatives à cet égard.

Monsieur Magnus, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Magnus: Je pense qu'il est absolument nécessaire que la loi exige la divulgation de façon plus rigoureuse: en d'autres termes, il faudrait que la divulgation soit précisée dans les dispositions de la loi ou dans les règlements car, à défaut de cela, on a tendance à ne rien divulguer. Il semble que ce soit ainsi.

J'espère que mes remarques précédentes et celles que je suis sur le point de faire ne vous paraîtront pas trop dures et c'est pourquoi je vais vous donner quelques détails contextuels.

Récemment, au cours des deux derniers mois, nous avons fait une expérience. Au cours de la préparation d'une plainte dans un cas de dumping, plainte dont ministère du Revenu national n'a pas encore été saisi, en essayant d'aider le ministère à mieux comprendre le produit et les problèmes liés au produit, nous avons fait appel aux services de M. McCammon, qui est un administrateur du ministère, et nous lui avons demandé un exemplaire d'un questionnaire vierge ayant servi dans une cause précédente. Par questionnaire, j'entends le document qui est utilisé pour demander des renseignements à un manufacturier étranger. Il s'agit d'un questionnaire vierge, où rien n'avait encore été inscrit. M. McCammon nous a répondu qu'il s'agissait d'un document confidentiel.

Je vous donne cet exemple pour que vous compreniez qu'il y a réticence à donner des renseignements, même des renseignements neutres. La question a cependant été éclaircie, mais on a dû faire intervenir le sous-ministre adjoint afin de la régler. Il n'est pas nécessaire qu'il en soit ainsi. J'ai utilisé cet exemple pour bien faire comprendre au ministère, et à vous, monsieur le président, combien le problème était grave et quelles étaient les difficultés auxquelles on pouvait faire face à cet égard.

J'ai pris bonne note des remarques que l'on a faites jusqu'à présent au cours de la séance, car les dispositions de la loi antidumping portent à confusion quant à la documentation et aux avis qu'il faut fournir. Permettez-moi de m'arrêter quelques minutes à ces avis, dont j'ai des exemplaires.

Il y a d'abord quatre avis principaux aux termes de la loi antidumping. Le premier doit être envoyé au ministère du Revenu national pour ouvrir l'enquête. Il s'agit de l'avis d'en-

[Text]

tion, and it is gazetted; and that tells the world at large that an investigation has commenced.

The second major notice is a notice of preliminary determination, and that is saying, again to the world at large, that the deputy minister has determined that there was dumping, that he has determined that there is *prima facie* evidence of material injury, that he has made an official determination and that he has passed the matter over to the Anti-dumping Tribunal.

There then follows some other rather minor notices, in terms of what I want to describe to you. A third major notice is when the tribunal reaches a decision, a finding, whether it be of injury or of no injury or partial injury, and it issues a judgment; and that is a public document again.

And then finally, a fourth major notice in the proceedings is a notice of final determination; that is where, under the present proceedings and not to be confused with the proposed legislation, National Revenue re-examines the imports in the so-called provisional period, in the 90-day period, and determines the precise amount of dump duty on the imports during that period of time. That also establishes the jumping-off point for monitoring of future imports.

Now, these four notices become rather important to a variety of parties, both to the domestic manufacturers and also to the foreign manufacturers; and certainly, as the process goes on, through the preliminary determination, and subsequently through the finding of injury, assuming there is injury, and the final determination, these notices become very important to the domestic manufacturer so that he has some way of knowing whether or not he is receiving the protection which is his due—after all, he has gone through the process. He made the complaint; there was a finding of injury, I am assuming, and yet he has no way of knowing because National Revenue give him no ability to see in and that, in fact, he is receiving adequate protection. Now a couple of weeks ago there was reference to the fact that National Revenue have improved their procedures in this regard.

• 1650

Perhaps I need to go back a bit. I referred to four notices. Let me take out the third notice, the tribunal finding, because that is a very, very open document. Let me put that aside now and refer only to the three National Revenue documents.

What I have is an example for you of a preliminary determination for 1980 so that you can get a sense as to the amount of information which National Revenue used to publish, and which caused a certain amount of dissatisfaction. Now what you have there is a Notice of Preliminary Determination, and the part that has been marked on the left-hand side indicates the totality of the public record for any party on the manufacturing side to appreciate what has happened. In my view, it simply picks up the statutory words. That is the totality—those nine lines.

[Translation]

quête, et il paraît dans la Gazette du Canada. Nous annonçons ainsi au monde entier qu'il y aura enquête.

Le deuxième avis est un avis de détermination préliminaire, c'est-à-dire que le sous-ministre annonce au monde entier qu'il a décelé un cas de dumping, qu'il a des preuves (*prima facie*) de dommages matériels, qu'il a donc déterminé cela officiellement et qu'il a saisi le tribunal antidumping de la question.

Ensuite, il y a d'autres avis moins importants que ceux dont je vous ai parlé. Un troisième avis important est celui qui contient la décision rendue par le tribunal, qui détermine s'il y a eu dommage, aucun dommage ou dommage partiel, et le tribunal rend un jugement. Il s'agit de nouveau d'un document public.

Pour terminer, il y a un quatrième avis principal qui est l'avis de détermination finale. En vertu de la procédure actuelle, qui ne doit pas être confondue avec la loi proposée, le ministère du Revenu national réexamine les importations au cours de la période provisoire, au cours des 90 jours, et détermine le montant précis des droits de dumping dont seront frappées les importations. Cela établit également une sorte de jurisprudence pour des importations futures.

Ces quatre avis sont importants pour les parties concernées, à la fois les fabricants canadiens et les manufacturiers étrangers. Au cours de ce processus, au cours de la détermination préliminaire et par la suite, d'après les résultats concernant les dommages, à supposer qu'il y ait dommages, qu'il y ait détermination finale, ces avis deviennent très importants pour le fabricant canadien, car c'est ainsi qu'il apprend s'il recevra ou non la protection à laquelle il a droit. Après tout, c'est lui qui s'est donné le mal de mettre le processus en branle. Je parle de l'hypothèse d'une plainte qui aurait été déposée, suivie d'une constatation de préjudice et, pourtant, la partie lésée ne peut pas rester au courant de la situation puisque le ministère du Revenu national ne lui donne pas la possibilité de vérifier les mesures de protection prises. Il y a quelques semaines, on avait parlé d'une prétendue amélioration des procédures du ministère du Revenu national à cet égard.

Je devrais peut-être revenir un peu en arrière. J'avais parlé de quatre avis. Le troisième, c'est-à-dire la constatation du tribunal, est un document extrêmement accessible. Je vais donc me limiter aux trois documents du ministère du Revenu national.

J'ai ici un exemple d'une détermination préliminaire faite en 1980, ce qui vous permet de constater le peu de renseignements, nettement insuffisants, que le ministère avait l'habitude de divulguer. Voici l'avis de détermination préliminaire: les neuf lignes à gauche, qui ne font que reprendre le libellé de la loi, constituent la totalité des renseignements divulgués aux plaignants pour les tenir au courant.

[Texte]

That led to considerable dissatisfaction on the part of many. I guess not too many importers worried because they received a personalized letter which gave them a lot more detail, but it certainly worried some Canadian manufacturers who really had no insight as to what the margins of dump were, whether or not they were anywhere near what the allegations had been, et cetera.

The Chairman: This is very helpful to me. However, officials have suggested that at time Canadian industry is not too co-operative or forthright in dealing with Mr. McCammon or with National Revenue. How do you answer that one?

Mr. Magnus: Personally, I am not aware of any situations where there has been a lack of candour insofar as the complaints that I have been involved in, and I have been involved in a few of them.

The Chairman: Now I am talking more to the CMA, and I am only repeating what was said here in committee within a week or two ago.

Mr. Magnus: There is always the question as to how much is going to be made public and how much is not going to be made public. But I think the best rule of thumb for your subcommittee to examine is the procedure adopted by the Anti-Dumping Tribunal. They have had to deal with these problems. And I think they have dealt with them very effectively. They have a confidential record, and then they have nonconfidential summaries that are put on the public record.

The Chairman: In other words, we have two standards, two procedures.

Mr. Magnus: That is right. And that enables all parties to see what it is appropriate for them to see.

The Chairman: What you are suggesting then is that if we had some consistency here between Revenue and the tribunal, that would satisfy you? It certainly would be an improvement.

Mr. Magnus: I think it would be a significant improvement. But perhaps I should not trouble you with these other documents which show how National Revenue have improved I guess I must say with due respect, only marginally the amount of disclosure. Perhaps I should just flip to the methods used in other jurisdictions.

In other jurisdictions, namely the United States, I come up with an example of the amount of information that is put on the public record there, and contrasting it with these nine lines.

The Chairman: At what stage is that?

Mr. Magnus: That is at the preliminary determination stage, with one exception. We take one of these documents out, which is a final determination. That is the amount on the public file in a preliminary determination. And that is only part of it. As for the totality of it, this is the public file in one U.S. case at the preliminary determination stage. There were six foreign importers involved all from one country, and that is the totality of their file. All of that is public information. That shows the price for each manufacturer, for each model, in his marketplace. It shows all the adjustments that were made in calculating normal value. It shows all the adjustments that were made in calculating export price.

[Traduction]

Ceci explique le grand mécontentement exprimé par beaucoup. Je suppose qu'il y avait moins d'inquiétudes chez les importateurs qui recevaient des lettres personnelles comportant beaucoup plus de détails, mais les fabricants canadiens étaient fort préoccupés parce qu'ils n'avaient aucune idée des marges de dumping et si les allégations à ce sujet étaient relativement justes ou non, etc.

Le président: Je trouve l'exemple très utile. Mais les fonctionnaires m'ont indiqué que les industriels canadiens rechignent parfois à collaborer avec M. McCammon ou avec le ministère du Revenu national. Qu'en dites-vous?

M. Magnus: Personnellement, je ne connais pas de situation où les plaignants n'ont pas été francs dans leurs réponses, et j'ai participé à un certain nombre d'enquêtes.

Le président: Je pense davantage aux membres de l'AMC et je ne fais que répéter une observation entendue en comité il y a quelques semaines.

M. Magnus: On s'intéresse évidemment à savoir quels renseignements seront rendus publics et lesquels seront gardés confidentiels. Je crois que le meilleur modèle à examiner serait la procédure adoptée par le Tribunal antidumping qui doit faire face à ces problèmes. J'estime que ses pratiques sont bien efficaces. Il y a le dossier confidentiel et ensuite les résumés non confidentiels accessibles au public.

Le président: Autrement dit, il y a deux poids, deux mesures.

M. Magnus: Exactement. Ainsi, toutes les parties ont accès aux renseignements appropriés.

Le président: Vous proposez donc une certaine cohérence entre les pratiques de Revenu Canada et du Tribunal antidumping. Ce serait certainement une amélioration.

M. Magnus: Une amélioration considérable, à mon avis. Ce n'est peut-être pas la peine de vous montrer ces autres documents qui indiquent les améliorations tout à fait marginales effectuées par le ministère du Revenu national dans ses méthodes de divulgation. Je devrais peut-être passer aux méthodes suivies par d'autres pays.

Voici un exemple de la quantité de renseignements rendus publics aux États-Unis, un contraste énorme avec les neuf lignes d'informations que nous avons au Canada.

Le président: A quelle étape?

M. Magnus: A l'étape de la détermination préliminaire, à une exception près. Il suffit d'enlever un de ces documents qui est la détermination définitive. Tous ces documents constituent le dossier public lors d'une détermination préliminaire et ce n'est qu'une partie. Voici l'exemple de tous les documents d'une cause américaine à la même étape. Il y avait six importateurs étrangers impliqués, tous du même pays, et c'est la totalité du dossier public. On trouve le prix pour chaque manufacturier, et chaque modèle sur son marché national. On indique tous les ajustements faits pour calculer la valeur normale et le prix à l'exportation.

[Text]

• 1655

None of this information ever appears on the public record in Canada, and as a result there is no ability for a Canadian manufacturer to know whether or not his due is being received.

Just one further comment here. In the earlier testimony, I saw some remarks about, "well, we have to worry about competition laws in Canada". I think we are all well aware that, if anything, U.S. competition laws are far more stringent than Canadian competition laws. There has been a fair amount of press on the degree of stringency of Canadian competition laws recently, and yet notwithstanding the stringency of U.S. anti-trust laws, all that information is on the public record to ensure that the policeman is doing his job properly.

The Chairman: Does National Revenue compile all that information? Would National Revenue have that information, if it were prepared to release it? In other words, is it really available under our system?

Mr. Magnus: They have to have it in order to release the preliminary determination. Without it, they are not able to make their decisions. I think that question is perhaps more appropriately put to the officials but my suspicion is that they cannot do their jobs without acquiring that same data base.

The Chairman: Well, as I understand it, I think they are reluctant. They rightly or wrongly feel that there can be a moment when—and I will maybe ask you the question: can you visualize when there might be too much disclosure within the anti-dumping system?

Mr. Magnus: I can, perhaps, see that point being reached, but we are so far from it, Mr. Chairman, that I think we have got a long, long way to go before we will ever have problems in this area, and particularly if we loop it back to the earlier comments on the need for people to go into a very complex marketplace and deal with very complex issues, and our expecting them to do that in a short time-frame, without perhaps, in many cases, adequate training. I think there has to be a reliance on those who are knowledgeable in this area so that National Revenue acts as the arbiter in the middle.

The Chairman: From my questioning of National Revenue witnesses here, there seems to be a tendency, a propensity, an agreement that, yes, there must be more disclosure, and, in fairness, there was not any argument raised when I suggested that perhaps legislation should reflect the trend towards openness.

But having said that, I would still like your views as to where do we draw the line? When did too much disclosure really mean too much disclosure? How much openness should there be? Knowing our system and knowing our Canadian manufacturing climate, as you have agreed, there is such a point. We have not reached it but what is that point? That is what I am more interested in.

Mr. Magnus: I think the point is adequately measured by the 12 years' experience of the Anti-dumping Tribunal. I think that is a fair measure—certainly as a manufacturer who has participated in the process—that is a fair measure of what is

[Translation]

Aucun de ces renseignements n'est rendu public au Canada, de sorte que le fabricant canadien ne peut pas savoir ni ses droits d'après la loi sont bien protégés.

Une autre observation. Dans des témoignages antérieures, quelqu'un a parlé de la nécessité de respecter les lois sur la concurrence au Canada. Nous savons tous que les lois américaines dans ce domaine sont bien plus sévères que les nôtres. Les journaux ont beaucoup parlé récemment de la rigueur de la législation canadienne en matière de concurrence, mais malgré la sévérité des lois antitrust aux États-Unis, tous les renseignements que vous voyez ici font partie du dossier public afin de s'assurer que l'organisme de surveillance accomplit bien son travail.

Le président: Le ministère du Revenu national compile-t-il tous ces renseignements? Dispose-t-il de toutes ces données, même s'il était prêt à les rendre publiques? Autrement dit, y a-t-on accès dans notre système?

M. Magnus: Il faut avoir ces données pour faire la détermination préliminaire. En leur absence, il est impossible de prendre une décision. Il vaudrait peut-être mieux poser la question aux fonctionnaires responsables, mais je soupçonne qu'ils ne pourraient pas faire leur travail sans obtenir les mêmes données.

Le président: Si je comprends bien, ils ont de fortes réticences, à tort ou à raison. Pensez-vous que l'on coure le risque d'en arriver à un point où la procédure antidumping divulgue trop de renseignements?

M. Magnus: C'est une éventualité, mais nous en sommes tellement loin pour l'instant, monsieur le président, que nous avons beaucoup de chemin à parcourir avant d'avoir des problèmes semblables. On doit se rappeler que le marché est extrêmement complexe, les questions aussi et nous pensons parfois que nos fonctionnaires peuvent faire leur travail dans un très bref délai sans avoir reçu, comme c'est souvent le cas, une formation adéquate. Nous devons compter beaucoup sur les spécialistes dans ce domaine pour que le ministère du Revenu national puisse agir comme arbitre.

Le président: D'après les réponses que j'ai reçues des témoins du ministère du Revenu national, on semble accepter la nécessité d'une plus grande divulgation et la suggestion qu'une plus grande ouverture soit reflétée dans la législation n'a pas soulevé d'opposition.

Ceci dit, j'aimerais savoir où nous pouvons établir la limite. Quel degré d'ouverture et de divulgation devons-nous permettre? Dans le climat actuel de l'industrie manufacturière au Canada, sans qu'il existe de risque pour l'instant, il serait néanmoins possible d'arriver à une situation dangereuse. Où se trouve exactement cette limite?

M. Magnus: Je crois que la limite peut s'établir d'après les 12 ans d'expérience du Tribunal antidumping. Comme manufacturier ayant participé au processus, j'estime que le Tribunal est en mesure de déterminer ce qui est nécessaire pour assurer

[Texte]

necessary in order to ensure that the parties have the relevant information. I am not sure I agree, however, that that is the fair measure when it comes to normal value and export price, which is an issue that the tribunal has not had to deal with. I think that specific measures need to be at least put out in regulatory form in order that there is an appreciation of what must be put on the public record.

The Chairman: Now, one last word on this area, though that does not mean to say that we are satisfied with it because you can see from our questions that it is an area that concerns us.

When our information act gets through, do you think this will help? Certainly it is sending a directive to our officials and to departments that the government is inclined to more freedom of information, more access to information. Would you not agree with that?

Mr. Magnus: In the most philosophical terms, yes; but the freedom of information act does not apply to these statutes.

The Chairman: No, it does not, I agree.

Mr. Magnus: So, in specific terms, I would suggest that it will not resolve the sorts of issues that we are discussing here at this moment.

The Chairman: Okay. We have talked about basic prices, and I think we have done justice to that. We have talked about regional industry, and I think you have made your views known on that.

I think somewhere in here you talk about Parliament; that you do not want to see, I think, Mr. White, Parliament superseded by orders in council, I suppose. Proposal 7 says:

Section 8 of the Customs Tariff should be amended to permit surtaxes to stay in effect for more than 180 days without parliamentary approval in cases where the Tribunal or were appropriate the TCB finds on a reference by the government serious injury or threat to the serious injury to Canadian producers.

I think that somewhere in your brief, you have mentioned that. Would you like to expand a little on that? You are afraid of Parliament being circumvented. But how else could we approach it without Parliament's approval beyond the 180 days.

• 1700

Mr. White: Yes, Mr. Chairman, that is sort of an instinctive reaction for democratic people. We have had a lot of interesting discussion about it in the CMA tariff committee meetings on this, and we all instinctively feel that we would rather see it done through Parliament where it is more visible and debatable.

The Chairman: I share your views, but the only problem is that sometimes Parliament's timetable does not make it convenient to do what is appropriate before Parliament. I think of UIC in that respect, when we were shying away from regulations and forcibly retreating and had to go to Parliament, except that Parliament for one reason or another cannot accommodate the minimal if you like, the minor pieces of

[Traduction]

que les parties disposent des renseignements pertinents. Je ne pourrais pas en dire autant dans le cas de la valeur normale et du prix à l'exportation, questions auxquelles le Tribunal n'a jamais dû faire face. Je crois qu'il faut du moins des mesures très précises sous forme de règlements pour que l'on sache quels renseignements doivent être rendus publics.

Le président: Un dernier mot à ce sujet, même si nous n'avons pas épuisé la question; vous comprenez d'après nos questions que le sujet nous préoccupe.

Croyez-vous que la Loi sur la liberté d'accès à l'information améliorera les choses, une fois adoptée? Nos fonctionnaires et nos ministères doivent certainement comprendre qu'il faut faciliter l'accès aux renseignements, n'est-ce pas?

M. Magnus: En principe, oui; mais la loi sur la liberté d'accès à l'information ne s'applique pas à ces statuts.

Le président: Oui, vous avez raison.

M. Magnus: Donc, il ne me semble pas qu'elle réglerait les questions dont nous parlons.

Le président: Très bien. Nous avons parlé des prix de base, et je crois que nous avons bien cerné la question. Nous avons aussi parlé de l'industrie régionale et vous avez bien fait connaître votre position là-dessus.

Vous parlez aussi du Parlement à un certain moment en disant, monsieur White, qu'il ne faut pas avoir recours aux arrêtés en conseil afin de contourner le Parlement. La proposition 7 dit:

L'article 8 du tarif des douanes devrait être modifié afin de permettre que des surtaxes restent en vigueur pendant plus de 180 jours sans approbation parlementaire dans les cas où le tribunal décide, après un renvoi du gouvernement, qu'il existe un sérieux préjudice ou un risque de sérieux préjudice pour les producteurs canadiens.

Voulez-vous vous expliquer là-dessus? Vous ne craignez qu'on passe outre au Parlement. Mais pour prolonger la période au-delà des 180 jours, il faut l'autorisation du Parlement.

M. White: Oui, monsieur le président. C'est normal en démocratie. Nous en avons beaucoup parlé aux réunions du Comité des tarifs de l'AMC et nous préférons que la question soit débattue au Parlement.

Le président: Je suis d'accord avec vous, mais le Parlement n'a pas toujours le temps. Je pense, par exemple, à l'assurance-chômage. Nous voulions insister moins sur les règlements et nous retirer. Il aurait fallu l'autorisation du Parlement, mais le Parlement n'a pas toujours le temps d'étudier des projets de loi moins importants. Voilà ce qui explique notre attitude. Il serait préférable d'avoir l'autorisation du Parlement, mais si on ne

[Text]

legislation. I think really that is what is behind the philosophy here. Parliament is more desirable but, in the absence of it, you must have some mechanism to extend that 180 days in exceptional circumstances. We have to do it. But, nevertheless, it is an observation, and a valid one.

This is a good time I think to give me your views on whether or not you think the government is adequately monitoring imports of those countries.

Mr. Whittall: Monitoring in the sense of keeping track of them? Again you come up against the point I made earlier of inadequate and delayed statistical information.

The Chairman: You came on very strong and very factual. I can see the frustration if somebody is affected by dumping, and what appeared to be an abnormal dumping period and rectifying it.

Mr. Whittall: Of course, the official answer whenever you make this comment, is that as soon as the computerized systems are working efficiently, they will have all that information. But that you know is in some Utopian future. At present, the statistical information is not adequate.

The Chairman: In the absence of the trend toward computerization what would you recommend? I say this objectively.

Mr. Whittall: I recommend not making rules or establishing programs that hinge on your having the adequate statistical information, when you know you are not going to get it.

The Chairman: There are enough errors in the country now in statistics. But regarding your recommendation that we do not depend on that ...

Mr. Whittall: Do not depend on having the statistical information because the commodity coding and everything else is most inaccurate. That is the fault of the importers and others. Various industrial committees have been making recommendations to cure it. At the present time, the likelihood of getting a better system is at least five years from now, if and when we adopt a different customs classification system to which there is a related and harmonized commodity coding system.

The Chairman: Those are recommendations on their own.

Mr. Whittall: Pardon?

The Chairman: You have just made two recommendations.

Mr. Whittall: Those are things that are in the pipeline but they have not come down yet.

The Chairman: All right. But you feel that we set the right initiative in the right direction?

Mr. Whittall: What I feel is there is going to be five years before you can hope to have the prompt and accurate statistical information that you need to use it in the form of controlling imports by quotas or, as you said a moment ago, monitoring imports.

The Chairman: Yes, okay. So you do not have any specific recommendations or changes that I can see in the short run in that five-year period that would help us out, or help yourselves out?

Mr. Whittall: Not on statistics, I cannot see any, no.

[Translation]

peut pas l'avoir, il faut prévoir un mécanisme qui permette de prolonger la période au-delà de 180 jours. Il le faut. Néanmoins, vos observations sont valables.

Vous pourriez peut-être me dire, pendant que nous y sommes, si vous croyez que le gouvernement exerce suffisamment de contrôle sur les importations des pays en question.

M. Whittall: Vous voulez savoir si le gouvernement a assez de données là-dessus? Comme je l'ai dit tout à l'heure, les données sont inadéquates et il faut trop de temps pour les obtenir.

Le président: Vous avez présenté des arguments très forts. Je comprends la frustration de quelqu'un qui est victime du dumping et qui doit attendre trop longtemps pour que la situation soit corrigée.

M. Whittall: On vous dit toujours qu'on aura toutes les données nécessaires dès que les ordinateurs fonctionnent. C'est-à-dire dans un avenir très lointain. Pour le moment, on n'a pas les données nécessaires.

Le président: Si l'information ne se fait pas, que proposez-vous à la place? Je vous pose tout simplement la question.

M. Whittall: Je vous recommande de ne pas élaborer des programmes qui dépendent de l'accès à des données statistiques qu'on n'arriverait pas à obtenir.

Le président: Nos données contiennent déjà beaucoup d'erreurs. Mais pour ce qui est de votre recommandation ...

M. Whittall: Il ne faut pas compter sur des données qui peuvent être inexactes. Ce sont les importateurs et d'autres qui sont responsables des erreurs. Plusieurs comités de l'industrie ont proposé des solutions. Il va falloir attendre au moins cinq ans pour avoir un meilleur système. Il va falloir normaliser le classement des denrées.

Le président: Ce sont des recommandations que vous faites?

M. Whittall: Je vous demande pardon?

Le président: Vous venez de faire deux recommandations.

M. Whittall: Ce sont des choses qui sont en train de se faire, mais qui n'ont pas encore abouti.

Le président: Très bien. Mais vous croyez que nous avons bien agi.

M. Whittall: Je suis convaincu qu'il faudra cinq ans avant d'avoir les données dont on a besoin pour pouvoir contrôler les importations par le contingentement.

Le président: D'accord. Vous ne pouvez pas proposer des façons de raccourcir la période de cinq ans?

M. Whittall: Pour ce qu'il y a des données, non.

[Texte]

The Chairman: Not on statistics, and "monitoring" might not be the right word, but certainly you would like to see a faster reaction to imports coming to this country where you feel that they are damaging Canadian manufacturers illegally, would you not?

Mr. Whittall: I do not know. This is one of the points that perhaps, as and when we make a supplementary submission, we can come back to.

The Chairman: Yes.

Mr. Magnus: My own comments are that on our part again I think this recommendation I referred to earlier by the Tariff Board wherein the deputy minister who has access to all this data would play more of a pro-active role is perhaps useful in this regard.

• 1705

The Chairman: Well, we have been an hour and a half on a very informative thing. There is just one question I usually ask, and I have been doing it for 15 years. What are we doing that is better than our competitors? There is always something we do better. What is there uniquely Canadian in our approach to this whole import-export thing which you would not want to see disappear as a result of legislation, unintentionally, whether it is an attitude with this legislation or an approach. What is it that you think is uniquely Canadian and something you want to retain or maintain?

Mr. Magnus: One in particular comes to mind, and I hope this perhaps puts a balance on some of the comments I personally have made about certain administrative practices at National Revenue. That is, one of the areas I feel they really should be complimented on, is the extent to which they have participated in assisting a Canadian manufacturer who thinks he has a problem and in acting as an intermediary in discussing the matter with other Canadian manufacturers to determine whether the industry has a problem. As opposed to other jurisdictions, where you either have a case or you do not and a very quick decision is made on it, National Revenue has played a very important role in acting as a co-ordinator to ensure that if one or two people think they have a problem, they will bounce the issue off three or four who might not otherwise be aware of the situation or not yet fully aware of it and bring them together and assist them in preparing a complaint. That is an extremely useful role and it is one that should not be lost.

The Chairman: Which is contrary to the wrong impression people have of public servants. They do really care, in other words. You have described people who care. The will is there. And if it is not as perfect as you want, then we have to look elsewhere. It is not our personnel or their attitude you are worried about.

Mr. Whittall: No.

Mr. Magnus: I think it is really a question of clearer guidelines, in many cases. But again, coming back to the suggestion, the guidelines themselves may not be sufficient; it may actually require regulations so that all can see what the rules of the road are.

[Traduction]

Le président: Je ne parle pas uniquement des données et «contrôle» n'est peut-être pas le mot que je cherche, mais vous voudriez qu'on puisse réagir plus rapidement pour protéger les fabricants canadiens contre le dumping, n'est-ce pas?

M. Whittall: Je ne le sais pas. On pourra peut-être revenir là-dessus.

Le président: Oui.

M. Magnus: Comme j'ai dit tout à l'heure, la Commission des tarifs a recommandé que le sous-ministre, qui a accès à toutes ces données, joue un rôle plus important. C'est peut-être une recommandation valable.

Le président: Nous discutons de la question depuis une heure et demie et nous avons beaucoup appris. Je me pose toujours les mêmes questions: Dans quels domaines sommes-nous meilleurs que nos concurrents? Il y a toujours quelque chose que nous faisons mieux que les autres. Nous ne voulons pas, par l'adoption d'une loi, nuire à des secteurs qui sont proprement canadiens et qui devraient être conservés.

M. Magnus: J'ai une observation à faire qui viendra, je l'espère, faire contrepoids à ce que j'ai dit à propos de certaines méthodes administratives employées par le ministère du Revenu national. Il y a lieu de féliciter le ministère d'avoir aidé les fabricants canadiens qui ont des problèmes et d'avoir essayé de déterminer, en discutant avec d'autres fabricants canadiens, si l'industrie est en difficulté. Contrairement à d'autres ministères, le ministère du Revenu national a joué un rôle de coordonnateur et a porté des problèmes à l'attention de fabricants qui ne savent pas encore qu'ils existent. Le ministère a réuni les fabricants et les aide à formuler une plainte. C'est là un rôle extrêmement utile qui ne devrait pas être supprimé.

Le président: Ce qui démontre que les fonctionnaires ne sont pas indifférents. Ils veulent aider. Si le système n'est pas parfait, il faut tenter de l'améliorer. Ce n'est pas l'attitude des fonctionnaires qui vous inquiète.

M. Whittall: Non.

M. Magnus: Il s'agit, bien souvent, de clarifier les directives. Ou encore, si les directives sont inadéquates, il faut adopter de nouveaux règlements.

[Text]

The Chairman: We need a bull session with those officials to find out what they think of the program.

Mr. Magnus: Perhaps.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen—unless you have anything else, Mr. White, you would like to say.

Mr. White: Just a small point, Mr. Chairman, going back to the question of disclosure.

The Chairman: Yes.

Mr. White: We certainly will include in a supplementary submission an attempt to draw a line on the information disclosed publicly—as manufacturers.

The Chairman: Thank you very much.

If I may, I might ask Mr. Neil if he has any observations. As you know, Mr. Neil is attached specifically to this committee from the Library of Parliament to help me research some of these things.

Do you think I have missed anything? Is there any point you would like to make or draw out?

Mr. William Neil (Committee Researcher): You have missed very little, I am sure.

In your opening statement, you refer to a few general areas in which you feel some major improvements are required, and you say perhaps you could deal orally with a few additional matters at the conclusion. Do you want to add to that statement now? Are you prepared to add to that statement? And after you said that, you mentioned things like sporadic seasonal dumping, definition of associated persons. Do you want to add any other . . .

The Chairman: You have the time.

Mr. Whittall: When it comes to the anti-dumping part, in the minister's letter of reference to the Tariff Board on the valuation inquiry, there was some reference to the fact that perhaps a solution to this sporadic dumping, which up to now has lain in our valuation system and which will vanish when we adopt the GATT valuation code—there is some inference in the minister's letter—I cannot remember the precise wording—that perhaps a solution to that could be found in the area of the import proposals. So that was why we were in effect reminding the subcommittee that this is an area that should be looked at; perhaps there should be some consultation with the Tariff Board on what lines they are working on.

But this sporadic dumping is a problem. We are right next door to the world's greatest industrial country. You have somebody there who is coming out with his new model of widgets next month. He has a warehouse full of the old widgets and somebody says, what will I do with them? He will say, get rid of them across the border; I do not want to ruin my own market.

The Chairman: They are dumping more than acid rain.

Mr. Whittall: That is a one-shot thing. Under any anti-dumping system, by the time you take action on that it is too late.

[Translation]

Le président: Il faudrait peut-être discuter avec les fonctionnaires pour savoir ce qu'ils pensent du programme.

M. Magnus: Peut-être.

Le président: Messieurs, je vous remercie. A moins que M. White ait quelque chose à ajouter.

M. White: Une petite remarque, monsieur le président, concernant la divulgation.

Le président: Oui.

M. White: Nous avons l'intention de présenter un mémoire sur la nécessité de limiter les mesures dans lesquelles les fabricants doivent divulguer des informations.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Neil a-t-il des observations à faire? Comme vous le savez, M. Neil est un employé de la Bibliothèque du Parlement. Il est rattaché au Comité et il m'aide à faire des recherches.

Est-ce que j'ai oublié quoi que ce soit? Avez-vous d'autres observations à faire?

M. William Neil (rechercheur): Vous n'avez presque rien oublié, j'en suis certain.

Dans votre déclaration préliminaire, vous parlez de domaines où il faudrait des améliorations importantes. Auriez-vous quelque chose à ajouter à cela? Vous avez parlé du dumping saisonnier ou sporadique et de la définition de personnes associées. Avez-vous quelque chose à ajouter?

Le président: On a le temps.

M. Whittall: Dans la lettre du ministre concernant la Commission des tarifs et l'enquête sur l'évaluation, on parle du dumping sporadique, qui a toujours relevé du système d'évaluation, mais qui disparaîtra lorsque nous aurons adopté le code d'établissement des valeurs du GATT. On dit, dans la lettre, que la solution du problème se trouve peut-être dans les propositions concernant les importations. Nous voulions simplement rappeler au Comité que les propositions concernant les importations devaient être étudiées de plus près et qu'il faudrait consulter la Commission des tarifs.

Le dumping sporadique cause un problème. Comme vous le savez, notre voisin est le plus grand pays industrialisé du monde. Il y a toujours un fabricant qui a créé un nouveau modèle de son produit et qui va commencer à en vendre le mois suivant. Il a un entrepôt plein d'anciens modèles et il ne sais pas qu'en faire. Plutôt que de garder son marché, il vend les anciens modèles de l'autre côté de la frontière.

Le président: Il n'y a pas que les pluies acides qu'ils exportent chez nous.

M. Whittall: Cela n'arrive qu'une fois. Lorsqu'on finit par appliquer la loi antidumping, il est trop tard.

[Texte]

The Chairman: Fine. Thank you very much. I really appreciate it. It has been very informative and a learning process for me. We are starting to see some light at the end of the tunnel. Things are beginning to crystalize and I appreciate it.

We may ask you later on to come back to give some views on certain things that are perhaps crystalized as we go along. We will try to go fast, but we do not want to overlook anything.

Thank you. The meeting is adjourned.

[Traduction]

Le président: Très bien. Je vous remercie infiniment. Nous avons beaucoup appris. On commence à voir le bout du tunnel. On commence à comprendre. Je vous suis très reconnaissant.

On va peut-être vous demander de revenir. On ne veut rien oublier.

Merci. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Manufacturers' Association:

Mr. John White, Chairman, CMA Customs Committee;
Mr. Peter Magnus, Chairman, Anti-Dumping Sub-Committee of the Customs Committee of CMA;
Mr. Ken Whittall, Manager, Customs, CMA.

De l'Association des manufacturiers canadiens:

M. John White, président, Comité de douane (AMC);
M. Peter Magnus, président, Sous-comité anti-dumping du comité de douane de l'AMC; et
M. Ken Whittall, directeur, Douane, AMC.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 5

Fascicule n° 5

Tuesday, June 2, 1981

Le mardi 2 juin 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

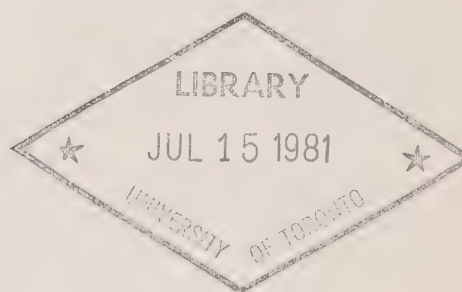
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESS:

TÉMOIN:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 2, 1981
(6)

[Text]

The Sub-committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:30 p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

Other Member present: Mr. Deans.

In attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witness: Mr. Eric Hehner from Corporation House Ltd. representing the Canadian Manufacturers Association, the Canadian Chemical Producers Association and the Canadian Textiles Institute.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

Mr. Hehner made a statement and answered questions.

At 5:00 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 2 JUIN 1981
(6)

[Traduction]

Le sous-comité de la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 30 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Autre député présent: M. Deans.

Aussi présent: M. W. Neil, Direction de la recherche, Bibliothèque du Parlement.

Témoin: M. Eric Hehner de la Corporation House Ltd. représentant l'Association des manufacturiers canadiens, Association canadienne des fabricants de produits chimiques et l'Institut canadien des textiles.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes.» (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27.*)

M. Hehner fait une déclaration et répond aux questions.

A 17 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, June 2, 1981

• 1533

[Text]

The Chairman: Order, please.

Thank you very much. Sorry this room is so muggy. I understand that we have before us the joint submission by the CMA, the Canadian Chemical Producers Association and the Canadian Textiles Institute.

Mr. Hehner, you are not a novice to this business. I presume you are going to make a short address and then address yourself as well to the very comprehensive submission that arrived on my desk last week, to which I look forward with great interest. Would you like to identify any of your colleagues for the record?

Mr. Eric Hehner (Canadian Manufacturers' Association): Yes. Starting at my right for the CMA is Mr. Whittall, who appeared before you last week when the CMA made its submission. I have been asked to express apologies for Mr. Peter Magnus, who is chairman of the anti-dumping subcommittee of the CMA and who had also intended to be here but had to phone me from his home this morning unwell. Among other things, he had completely lost his voice.

To my immediate right is Mr. Weldon Carlyle, who is chairman of the Tariff Committee of the Canadian Chemical Producers Association. His own company affiliation is he is the Adviser on Commodity Taxes for Imperial Oil Limited. To Mr. Carlyle's right is Mr. Harold Toombs, who is a member of the Tariff Committee of the CCPA and who in his corporate interest is Corporate Affairs Director of Monsanto Canada Inc.

• 1535

To my left, for the Canadian Textiles Institute, is Mr. Peter Duffield. Mr. Duffield is Chairman of the Trade Policy Committee of the Canadian Textiles Institute and he is Vice-President of Fibres for DuPont Canada Inc. On Mr. Duffield's left is Miss Elizabeth Siwicki, who is Director of Trade Policy Services for the Canadian Textiles Institute.

My name, as you know, is Eric Hehner, and I am appearing as consultant on tariff matters for the three trade associations. I have prepared, sir, a short introductory statement.

The Chairman: I look forward with interest to your additional submission. Go right ahead whenever you feel like it.

Mr. Hehner: The joint submission to your subcommittee by the Canadian Manufacturers Association, the Canadian Chemical Producers Association and the Canadian Textiles Institute is of a nature different from that of any of the other submissions addressed to you. Each of these three trade associations has addressed itself to you separately to express its own views on policy matters. However, they have a common

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 2 juin 1981

[Translation]

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît.

Merci beaucoup. Cette salle sent le renfermé et je m'en excuse. Si je ne m'abuse, ce mémoire nous est présenté conjointement par l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et l'Institut canadien des textiles.

Monsieur Hehner, vous n'êtes pas un novice. Je suppose que vous allez nous faire une petite déclaration puis vous nous exposerez de l'important mémoire que j'ai reçu la semaine dernière et qui a suscité mon plus vif intérêt. Voudriez-vous nous présenter vos collègues?

M. Eric Hehner (Association des manufacturiers canadiens): Oui. En commençant par ma droite, représentant l'AMC, il y a M. Whittall, qui est venu lui-même vous faire un exposé au nom de l'AMC la semaine dernière. M. Peter Magnus, président du sous-comité anti-dumping de l'AMC qui avait l'intention de venir également, m'a téléphoné ce matin pour me dire qu'il était indisposé et m'a demandé de vous présenter ses excuses. Entre autre chose, il est totalement aphone.

Immédiatement à ma droite, se trouve M. Weldon Carlyle, qui est président du comité des tarifs de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques. Il est conseiller fiscal auprès de sa compagnie, (L'Imperial Oil Limited). A la droite de M. Carlyle se trouve M. Harold Toombs, membre du comité des tarifs de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et directeur d'affaires de la (Monsanto Canada Inc.).

A ma gauche, représentant l'Institut canadien des textiles, se trouve M. Peter Duffield. M. Duffield est président du comité sur les politiques commerciales de l'Institut canadien des textiles et vice-président du secteur des fibres de DuPont Canada Inc. A gauche de M. Duffield se trouve Mlle Elizabeth Siwicki, directeur des services en matière de politiques commerciales de l'Institut canadien des textiles.

Comme vous le savez, je m'appelle Eric Hehner, et je compare à titre de conseiller en matière de tarifs au nom des trois associations. Monsieur, j'ai préparé une petite déclaration préliminaire.

Le président: C'est avec intérêt que j'attends ces commentaires supplémentaires. Vous pouvez commencer quand vous voulez.

M. Hehner: Le mémoire présenté conjointement par l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et l'Institut canadien des textiles à votre sous-comité est d'une nature différente de tout ce qui vous a été présenté jusqu'à présent. Chacune de ces trois associations s'est déjà adressée à vous séparément pour exprimer ses propres vues concernant ces politiques. Cependant,

[Texte]

desire, which we presume you share, that whatever the policy objectives may be, they be expressed with clarity and precision in legislation and regulations. Therefore these three associations have joined together in addressing to you this submission on matters of draftsmanship.

This submission deals with a series of errors, defects, and omissions in the proposed legislation as drafted. By its nature it is not susceptible to condensation or summation. It does not matter what policy intentions may be if they are not carried out. Opinions on the intent of officials who have advised their ministers, the intent of draftsmen who prepare a bill or regulations, the intent of a committee of Parliament which has reviewed proposed legislation, indeed the intent of Parliament itself, become of secondary importance to the words of a statute or regulations made thereunder. Those responsible for administering the will of Parliament are concerned with the intent of Parliament, but they and the courts are bound by the words of the statute or regulations. These are the only expression of intent which carries much weight.

We have drawn your attention to many points where we consider that the draft legislation now before you is defective, and we do not pretend our listing is exhaustive. In particular, we know we have dealt inadequately with the wording in French. We hope the points we have noted in our brief speak for themselves, but we would welcome any questions you may wish to address to us concerning them.

There is one other point to mention about our submission dated March 30, 1981. One comment on the consequential amendments to the Export and Import Permits Act, paragraph 48 in the numbered paragraphs of our brief, overstated the situation. We said if the proposed amendment were made, there would not appear to remain in the Export and Import Permits Act any authority authorizing import restraint for goods placed on the import control list as a result of reports of the Textile and Clothing Board or the Anti-Dumping Tribunal. This was not correct. There is a section in the Export and Import Permits Act which would automatically prohibit the import into Canada of any goods placed on the import control list, even though only for surveillance purposes, unless an import permit is issued by the minister. We would, therefore, ask your permission to withdraw this one paragraph from our submission.

• 1540

At the time of filing our submission with you on March 30, no draft regulations had been made available. There were, therefore, many areas of the proposed structure which were incomplete. Draft regulations were tabled at the first meeting of your subcommittee on April 14, but the structure is still incomplete. There are at least 20 sections, or subsections, of the draft legislation which require the making of regulations. Draft regulations required by five of these have still not been tabled.

Three of these relate to credit terms, as referred to in Section 13, Subsections (1)(a)(iv), (2)(c)(v), and (2)(d)(v).

[Traduction]

elles ont un désir commun, désir que vous devez partager, quels que soient les objectifs de la politique, qu'ils soient exprimés avec clarté et précision dans la loi et les règlements. Ces trois associations se sont donc jointes pour vous présenter ce mémoire portant sur des questions de rédaction.

Ce mémoire porte sur une série d'erreurs, de faiblesses et d'omissions contenues dans l'actuelle rédaction de la proposition de législation. De par sa nature il ne peut être ni condensé ni résumé. Les intentions importent peu si elles ne sont pas concrétisées dans les faits. Les avis concernant l'intention des fonctionnaires ayant conseillé leurs ministres, l'intention des rédacteurs qui ont préparé un projet de loi ou des règlements, l'intention d'un comité parlementaire ayant étudié une proposition de législation, bien entendu, l'intention du Parlement lui-même, n'ont qu'une importance secondaire par rapport aux termes utilisés dans une loi ou dans les règlements qui en découlent. Ceux chargés d'appliquer la volonté du Parlement s'efforcent de respecter l'intention du Parlement, mais ils sont tout autant que les tribunaux liés par les termes utilisés dans la loi ou les règlements. Ce sont les seules expressions d'intention qui sont un véritable poids.

Nous vous avons signalé de nombreux points où nous considérons que la rédaction actuelle contient des faiblesses, et nous ne prétendons pas que notre liste soit exhaustive. Notamment, nous savons ne pas avoir prêté suffisamment d'attention à la version française. Nous espérons que les points que nous avons signalés dans notre mémoire d'expliquent d'eux-mêmes, mais c'est avec plaisir que nous répondrons à toute question que vous voudrez poser à leur sujet.

Il reste une autre chose à signaler au sujet de notre mémoire du 30 mars 1981. Un des commentaires sur les modifications de concordance à la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, le paragraphe 48 selon la numérotation de notre mémoire, est exagéré. Nous disons qu'en cas d'adoption de cette proposition de modifications, fort vraisemblablement, il ne restera dans la Loi sur les licences d'exportation et d'importation plus aucun pouvoir de restrictions en matière d'importation à l'égard de marchandises qui ont été inscrites à la liste de marchandises d'importation contrôlée à la suite d'un rapport d'enquête mené par la Commission du textile et du vêtement ou le tribunal anti-dumping. C'est inexact. Un article de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation interdit automatiquement l'importation au Canada de marchandises figurant dans la liste des importations contrôlées, même à de simples fins de surveillance, sans licence d'importation émise par le ministre. Nous vous demandons par conséquent l'autorisation de retirer ce paragraphe de notre mémoire.

Lorsque nous avons transmis notre mémoire le 30 mars, aucune proposition de règlement n'avait encore été publiée. En conséquence, la structure proposée comportait encore bien des lacunes. Les propositions de règlements ont été déposées lors de la première réunion de votre sous-comité le 14 avril, mais c'est encore incomplet. Il reste encore au moins 20 articles, ou paragraphes, de la proposition de législation sans règlement concordant. Les propositions de règlements concordant de cinq de ces articles ou paragraphes n'ont toujours pas été déposés.

Trois de ces règlements se rapportent aux modalités de crédit dont il est question à l'article 13, paragraphes 1(a) (4),

[Text]

However, we have noted that the listing of suggested technical and minor amendments, tabled with you on April 14, suggested that these three subsections of the draft act should perhaps be replaced. The missing elements are, therefore, broader and more basic than just these missing regulations. Other missing regulations are those respecting notification procedure, referred to in Section 16.(6)(a) and to define "importer" as required by Section 38.(1)(d). With respect to the definition of "importer", it is our understanding that it is now felt this must be dealt with in the act, rather than by regulation. However it should be dealt with, it is a significant item which is still missing.

Approaching this subject of regulations from a different direction, we have looked at the present regulations to see where they have been picked up in the proposed act and regulations. Many matters formerly dealt with by regulation are now incorporated into the draft act. Others are dealt with in the new draft regulations. Three of the matters dealt with by existing regulations, and for which regulations are required under the new draft act, have not been picked up at all. Two of these are the existing regulations 11A and 19A, dealing with credit terms, to which we have already drawn attention. We also note that the present regulation 13, dealing with a "sufficient number of sales" has not been dealt with. It appears to be now completely at the discretion of the deputy minister to decide what is not a sufficient number of sales for purposes of the proposed Section 12.(2), paragraphs (a) to (c). He is no longer given any guidelines.

Looking now at the draft special import measures regulations, which were tabled on April 14 we have a few points of draftsmanship to draw to your attention. These are set out in a supplementary submission, which was filed with the Clerk of the Subcommittee last week.

This now completes my introductory comments. As already mentioned, our submission on the draft special import measures act, and our supplementary submission on the draft special import measures regulations, both deal with a series of specific points and are, therefore, not susceptible to summation. However, we would welcome questions within the limitation that, in the context of this being a joint submission directed to draftsmanship, we would prefer to avoid expressing views on policy matters. These can better be dealt with as each association appears before you separately.

I think I have kept inside my six minutes, Mr. Chairman. I do not know how you wish to proceed, so I will await your instructions.

The Chairman: I want, at the same time, to draw your attention to the presence of my old friends and colleagues from the House, Mr. Thomson and Mr. Deans. They have been extremely active and busy on a committee whose meetings, up

[Translation]

2(c) (5) et 2(d) (5). Cependant, nous avons remarqué que dans la liste de propositions d'amendements techniques et mineurs déposées le 14 avril, il était indiqué que ces 3 paragraphes contenus dans cette première rédaction de la loi devraient peut-être être remplacés. Les éléments manquant sont, par conséquent, plus importants et plus fondamentaux que ces simples absences de règlement. Manquent également les règlements relatifs à la procédure de notification dont il est question à l'article 16(6) (a) et relatifs à la définition de «importateur» requise par l'article 38(1) (d). Pour ce qui est de cette dernière, nous croyons comprendre qu'il est estimé maintenant que la question de cette définition devrait être réglée par voie législative plutôt que par voie réglementaire. Quoi qu'il en soit, elle devrait être réglée car c'est un point important qui manque toujours.

Abordant cette question des règlements d'un point de vue différent, nous avons étudié les règlements actuels pour déterminer leur origine. Nombre de questions auparavant réglées par voie de réglementation sont maintenant incluses dans la proposition de loi. D'autres sont traitées dans les nouvelles propositions de règlement. Trois de ces questions réglées dans les règlements actuels, et pour lesquelles les règlements sont nécessaires en vertu de la nouvelle proposition de loi, ont été totalement ignorées. Deux d'entre elles sont les règlements actuels 11A et 19A, traitant des modalités de crédit sur lesquelles nous avons déjà attiré votre attention. Nous remarquons également que le règlement 13 actuel, traitant du «nombre suffisant de ventes» n'a pas été repris. Il semble que maintenant le sous-ministre a le pouvoir inconditionnel de déterminer ce qu'est un nombre suffisant de ventes aux fins de la proposition d'article 12(2), alinéas (a) à (c). Il n'est plus soumis à des directives.

Passant maintenant aux propositions de règlement pour les mesures spéciales d'importation déposées le 14 avril, nous avons quelques points de rédaction à vous signaler. Ces points figurent dans un mémoire supplémentaire que nous avons communiqué au greffier de votre sous-comité la semaine dernière.

Ceci met fin à mes commentaires préliminaires. Comme je l'ai déjà dit, notre mémoire sur la proposition de Loi sur les mesures spéciales d'importation, et notre mémoire supplémentaire sur les propositions de règlements sur les mesures spéciales d'importation, portent tous les deux sur une série de points très précis et, par conséquent, ne peuvent être résumés. Cependant, nous sommes tout à fait disposés à répondre à vos questions si ce n'est que s'agissant d'un mémoire commun portant sur la rédaction, nous préférierions éviter toute question portant sur la politique. Il serait préférable que les discussions relatives à cette dernière aient lieu séparément avec chaque association comparissant devant vous.

Je ne crois pas avoir dépassé mes six minutes monsieur le président. Je ne sais comment vous souhaitez procéder, j'attends donc vos instructions.

Le président: J'aimerais tout d'abord vous signaler la présence de mes vieux amis et collègues de la Chambre, MM. Thomson et Deans. Ils ont participé activement jusqu'à aujourd'hui aux travaux d'un comité dont les réunions coïnci-

[Texte]

to today, coincided in timing with those of this one. From here on in, I imagine that as a general rule we will have a full complement of three, possibly four, of us as we get into the matter at hand in a little more detail.

Mr. Hehner, in relation to your other brief, are the opening remarks that you just made intended to supersede the introductory comments you had? Since they do not seem to contradict; maybe you might want to paraphrase so that we can get that out of the way.

• 1545

Mr. Hehner: No, they do not contradict or change it in any way: they merely cut down the introductory comments that were in our original brief.

I think the key point, sir, is simply this. As you may gather, we do not think that the draft legislation is very well worded, and inasmuch as, after Parliament is all through with it and the legislation has been passed and is on the statute books, and after orders in council have been issued, it is up to the administration to administer the law and it is up to people who appear before the Customs division or appear before the Anti-dumping Tribunal—perhaps under a new name—to be familiar with the law and to guide themselves accordingly, if we end up finding that there are loopholes, absurdities of all sorts, as we are claiming is the case in the present draft, then all it leads to is unsatisfactory results, equally for Canadian manufacturers who are seeking to have the law applied to their benefit and to importers who want to be sure that they get their legal rights under the law; and we have been quite unhappy that the wording is full of, to use the phrase I used a few minutes ago, “errors, defects and omissions”. That, I think, is the key of the opening paragraphs in our original submission also.

The Chairman: Thank you, Mr. Hehner.

Before we, as a committee, discuss with you in the rather informal way in which we have conducted our first three or four meetings—and I propose, hopefully, to retain that degree of informality—I think you will agree, as you and I have discussed, that this is a rather new and innovative approach to proposed legislation, in that we have combined in the proposals on import policy a white paper, so to speak, of three dimensions: namely philosophy, the white paper approach—the proposals, in other words; the history leading up to them, as well as the proposed legislation, subject of course to changes, if this committee proposes changes to the legislation; and finally, a set of regulations.

What you have pointed out about the regulations is quite appropriate but I must say—and I am not defending the officials—that that is exactly why they have felt it important to bring regulations forward prior to the legislation being adopted so that people who have a direct interest in this legislation, whether importers or exporters, will have a chance as early as possible to make sure that there are as few errors as possible in the regulations. So your contribution is very useful.

[Traduction]

daient avec celles du nôtre. J'imagine que désormais, en règle générale, nous serons au complet à trois, et même peut-être à quatre, pour étudier cette question d'une manière un peu plus approfondie.

Monsieur Hehner, les remarques préliminaires que vous venez de faire remplacent-elles les remarques d'introduction en préface à votre autre mémoire? Puisqu'elles ne semblent pas les contredire, peut-être voudrez-vous nous en faire un petit condensé.

M. Hehner: Elles ne les contredisent ni ne les changent en aucune manière. C'est une simple condensation des remarques préliminaires, figurant en préface à notre mémoire original.

Le point essentiel, monsieur, est tout simplement le suivant. Comme vous devez vous en douter, nous estimons que la rédaction actuelle n'est pas très parfaite, et dans la mesure où, une fois l'étude parlementaire terminée, une fois la loi adoptée et inscrite, une fois les arrêtés ministériels publiés, l'administration aura la responsabilité d'administrer la loi, ceux comparissant devant la direction des douanes ou devant le tribunal anti-dumping—qui portera peut-être un nouveau nom—auront la responsabilité de connaître la loi et de se comporter en conséquence, et si nous nous retrouvons avec des lacunes, des absurdités de toutes sortes, comme à l'heure actuelle, selon nous, dans la présente rédaction, les résultats ne pourront être qu'insatisfaisants, tout aussi bien pour les fabricants canadiens qui veulent une loi servant leurs intérêts, que pour les importateurs qui veulent être certains que leurs droits sont respectés, par cette même loi. Le fait que la rédaction soit pleine de, pour reprendre l'expression que j'ai utilisée il y a quelques minutes «erreurs, faiblesses et omissions», est loin de nous enchanter. Je crois que c'est également sur ce point que portaient essentiellement les premiers paragraphes de notre premier mémoire.

Le président: Merci, monsieur Hehner.

Avant d'entamer la discussion de la manière tout à fait informelle que nous avons adoptée au cours de nos trois ou quatre premières réunions—et je me propose, dans la mesure du possible, de lui garder ce caractère informel—vous conviendrez, comme nous en avons déjà discuté, que cette méthode d'approche législative est assez novatrice dans la mesure où nous avons conféré, en quelque sorte, à ces propositions relatives à la politique d'importation trois dimensions: la dimension philosophique, celle du Livre blanc—en d'autres termes, l'énoncé des propositions; la dimension historique accompagnée d'une proposition de législation, sujette à modification si ce comité l'estime nécessaire; et finalement, la dimension réglementaire.

Ce que vous signalez au sujet des règlements est tout à fait opportun, mais je dois dire—je ne veux pas défendre à tout prix les fonctionnaires—que c'est exactement la raison pour laquelle ils ont estimé important de communiquer ces règlements avant que la Loi ne soit adoptée, afin que les personnes directement concernées, qu'il s'agisse des importateurs ou des exportateurs, aient l'occasion aussitôt que possible, de s'assurer

[Text]

Mr. Hehner: May I interrupt you only to say, sir . . .

The Chairman: Yes.

Mr. Hehner: . . . that I would like it thought my remarks were entirely critical. We do appreciate very much the fact that there is the white paper, and that, at your request, the draft regulations were tabled, to give us this opportunity because I am quite sure the officials also want to have a good document.

The Chairman: Right.

Mr. Hehner: So if my remarks were critical, they were not critical of the basic approach of giving us the opportunity for what we hope will be a discussion of some value.

The Chairman: I raised that only because I know you are not being critical. The point is that you are approaching this in a constructive way, and we are trying to improve it; and I am sure that many of your observations, as I read them, are valid. You will also understand that I have not had an opportunity, as yet, to discuss your observations with the officials, least of all with the draftsmen, but this will come.

Ian, do you have anything in particular that you want to comment on?

Mr. Deans: No.

The Chairman: Do you have a new set of questions or anything else?

Mr. Deans: No, no. I am just interested in getting the response of the officials to what, in many instances, appear to be technical changes. And as we have the response in writing, I do not see any point to going through the formality of personally putting the contents on the record. I think it might be more useful, if any of the officials have any comments or questions to make, to allow them to make them and let us hear them, since obviously we have to try to make a judgment of some kind at some point.

• 1550

The Chairman: Yes. But I thought perhaps we might take advantage of Mr. Hehner's appearance to discuss some of his observations pertaining to our philosophy on the white paper side of it. Then we would have to have, because of the length of the submission—it is very lengthy and very detailed, and very thorough, which I am sure all of us here appreciate—another meeting with you, at your convenience and at our convenience, after we have had a chance to have a similar meeting with the officials, in the not-too-distant future, on your submission—and also some of those submitted over the last week or two or three in which there were also some very concrete observations.

Mr. Thomson, do you have anything in particular to add?

Mr. Thomson: Really, the only comment I might make, Mr. Chairman, is that I am wondering whether it might not

[Translation]

que ces règlements contenaient aussi peu d'erreurs que possible. Votre contribution est donc très utile.

M. Hehner: Puis-je me permettre de vous interrompre, monsieur, simplement pour dire . . .

Le président: Oui.

M. Hehner: . . . que je ne voudrais pas qu'on pense que mes propos ne comportaient que des critiques. Nous apprécions énormément l'existence de ce livre blanc, et, qu'à votre requête, les propositions de règlements aient été déposées afin que nous puissions les commenter car je suis tout à fait certain que les fonctionnaires eux-mêmes veulent avoir un bon document de travail.

Le président: Exactement.

M. Hehner: En conséquence, si mes remarques étaient critiques, elles ne critiquaient pas cette possibilité fondamentale d'un dialogue, qui nous l'espérons, sera fructueux.

Le président: J'ai fait cette remarque uniquement parce que je sais que vous n'êtes pas critique. Vous abordez ces questions d'une manière constructive et nous essayons de les améliorer; je suis convaincu, personnellement, que nombre de vos observations sont valides. Vous comprendrez également que je n'ai pas encore eu l'occasion de les discuter avec les fonctionnaires, encore moins avec les rédacteurs, mais cela viendra.

Ian, y a-t-il un point particulier dont vous aimeriez parler?

M. Deans: Non.

Le président: Avez-vous une nouvelle série de questions, ou quelque chose d'autre?

M. Deans: Non. J'aimerais simplement avoir la réaction des fonctionnaires à ce qui me semble, dans de nombreux cas, être des modifications d'ordre technique. Comme les réponses nous sont fournies par écrit, je ne vois pas l'intérêt de poser officiellement et personnellement ces questions, pour qu'elles figurent au compte rendu. A mon avis, il serait plus utile de laisser les fonctionnaires poser des questions ou faire des commentaires étant donné qu'il nous faudra en fin de compte porter un jugement.

Le président: D'accord. Mais j'avais pensé que nous pourrions peut-être profiter de la présence de M. Hehner pour discuter quelques-uns de ses commentaires au sujet de la philosophie que nous avons exposée dans le Livre blanc. Toutefois, compte tenu de l'épaisseur de ce mémoire très long, très détaillé et très complet, chose que nous avons tous appréciée, nous devrions à ce moment-là vous rencontrer une deuxième fois, à votre convenance ou à la nôtre, après avoir eu la possibilité de rencontrer les fonctionnaires dans pas trop longtemps pour discuter avec eux de votre présentation ainsi que d'autres mémoires que nous avons reçus depuis 2 ou 3 semaines, et qui, eux aussi, font état de certains commentaires tout à fait concrets.

Monsieur Thomson, auriez-vous un autre détail à ajouter?

M. Thomson: En fait, la seule chose que j'aurais à ajouter, monsieur le président, c'est que peut-être nous pourrions accé-

[Texte]

expedite our deliberations if representatives of the group were to meet with the officials themselves rather than our trying to react as an intermediary. Maybe we could sort out some of these problems more satisfactorily by their making representation directly to the drafters.

The Chairman: That is a pretty pertinent observation.

I have a few questions I would like to ask . . .

Mr. Hehner: Excuse me, Mr. Chairman, but am I permitted to make a comment arising from that comment of Mr. Thomson's?

The Chairman: You certainly can, yes.

Mr. Hehner: If it is of any interest to you, sir, that is how we did approach it. You will recall that this white paper was made public, I think it was, in July of last year. Immediately after we saw the white paper—now, of course, we did not have the draft regulations before us but we had the entire draft statute—we did seek a meeting with officials at which several trade associations were present. We went right down the draft legislation, paragraph by paragraph, with them, drawing attention to points of wording for clarification, partly to find out what the intent was and partly to draw attention to our reading of the words.

This meeting took place on October 8, and we had been rather hopeful that sometime between October 8 and the start of the meetings of this subcommittee, the officials would have come back to us with explanations of some of the points, to which we could have said, "Yes, now we understand you; we withdraw that comment", or about which they might have said, "Here is why the wording is what it is"; and we could have discussed it and argued it with them.

However, although they said they would do so—and here, I am afraid, this is a critical comment—although they they said they would do so, and although they followed up several times to ask when it would be convenient, it just never did prove to be convenient. So we have ended up coming to you with this paper, as it is; but we would still welcome the chance to discuss it with them.

The Chairman: That may be even more productive, to come at it that way. But certainly, just to summarize it, we will have that kind of meeting with the officials, with yourselves and with the committees.

I want to ask you some questions on your main submission, if I may—and I have to apologize, as I have done many times, but this is a rather new field for me, as you know, and I have to really grope; and you will have to understand my embarrassment if I use the wrong terminology.

In the first paragraph on page 3 of your document, you stress the phrase "the amount of the subsidy" and the word

[Traduction]

lérer nos délibérations en demandant aux représentants de l'Association de rencontrer eux-mêmes les fonctionnaires du ministère au lieu de nous charger en quelque sorte d'un rôle d'intermédiaire. Peut-être serait-il possible de régler certains problèmes de façon plus satisfaisante en leur demandant d'intervenir directement auprès des responsables de la rédaction.

Le président: Voilà une proposition extrêmement valable.

J'aimerais personnellement poser quelques questions . . .

M. Hehner: Excusez-moi, monsieur le président, mais pourrais-je répondre à M. Thomson?

Le président: Mais bien entendu.

M. Hehner: Si cela peut vous intéresser, monsieur, voilà comment nous avons procédé. Vous vous rappellerez que le Livre blanc fut publié en juillet dernier, je crois. Immédiatement après en avoir pris connaissance . . . évidemment, nous n'avions pas à l'époque les projets de réglementation, mais nous avions néanmoins l'avant-projet de loi complet . . . nous avons essayé d'organiser avec les fonctionnaires une réunion à laquelle participaient les représentants de plusieurs associations industrielles. Tous ensemble, nous avons passé en revue l'avant-projet de loi paragraphe par paragraphe en attirant l'attention des fonctionnaires sur les parties dont le libellé nous semblait confus, et ce en partie afin de découvrir l'intention qui avait présidé à leur rédaction.

Cette réunion a eu lieu le 8 octobre et nous avons espéré que quelque chose se produirait entre le 8 octobre et la réunion d'aujourd'hui, par exemple que les fonctionnaires seraient revenus nous expliquer certains des éléments que nous leur avions mentionnés, et que nous aurions pu à ce moment-là leur dire «d'accord, maintenant nous comprenons, et nous retirons ce que nous avons dit», ou qu'ils auraient pu nous dire «voilà le pourquoi et le comment de tel ou tel article»; à ce moment-là, nous aurions pu en discuter avec eux.

Malheureusement, même s'ils nous avaient dit à l'époque que c'est ce qu'ils feraient . . . et j'ai bien peur ici d'être un peu caustique . . . donc même s'ils nous avaient dit que c'est ce qu'ils feraient, et bien qu'ils aient demandé à plusieurs reprises quand la chose serait possible, la rencontre n'a jamais pu avoir lieu. Nous nous retrouvons donc en fin de compte devant vous avec notre document comme vous avez pu en prendre connaissance, mais nous restons toujours désireux de nous en entretenir avec eux.

Le président: Cette façon de faire pourrait être encore plus utile. Toutefois, pour résumer, nous aurons donc une réunion tripartite de ce genre, c'est-à-dire les membres du comité, les fonctionnaires et vous-même.

Je voulais si possible vous poser quelques questions sur votre principal mémoire—et une fois encore je dois demander des excuses parce que c'est un domaine relativement neuf pour moi, comme vous le savez sans doute, et je dois vraiment me donner du mal, aussi vous comprendrez ma gêne si à l'occasion j'utilise l'un ou l'autre terme impropre.

Dans votre premier paragraphe, à la page 3, vous soulignez l'expression «le montant de la subvention» et le terme «pres-

[Text]

“prescribed”. Is this just a comment that until you have the regulations, you do not know what the prescription is?

Mr. Hehner: Yes, sir. This document, you will recall, was issued before the regulations . . .

The Chairman: Yes. No problem. I just want to get the intent right.

Mr. Hehner: That was it. We did not have . . .

The Chairman: That is the way I understood it, too, that you were saying that until you had a copy of the regulations, you were not sure what degree the impact of “prescribed” would have and of the definition of “the amount of the subsidy”. So really what you are saying in your first observation is that when you have the regulations, you can come back and discuss with us whether you think they are sufficient or not sufficient.

Mr. Hehner: That is correct, sir.

The Chairman: In your second paragraph, you talk about the definition of like goods; which, basically, is that the application of the anti-dumping measures has introduced a new criterion of like goods. Are you suggesting that we are broadening the concept of like goods in the definition here?

• 1555

Mr. Hehner: No, sir. What I am suggesting is that the choice of a word—the word “and” instead of the word “or”—has actually sharply narrowed the definition. Furthermore—and I make this statement as the result of the meeting which we had with the officials on October 8—they said that had not been their intention, that they had intended to slightly broaden. We are merely saying that if that was their intention they have done the exact opposite.

The Chairman: Well, that is constructive criticism. I am sure they will appreciate that. We will find out their reaction to it when we get down to the drafting.

On paragraph 6—they got that far—there again it is not semantic: I can understand what you said earlier that it is the words in the law and the regulations that are important when you have to plead your cases. That paragraph revolves around “imported into Canada” and I followed that with a good deal of interest: the difference between import into Canada and enter into Canada. Perhaps because my mind is not complicated with these matters, I understand what you are saying: I gather you are making a distinction between something imported into Canada and something entered into Canada. In other words, it could enter into Canada and not be imported into Canada. Is that what you are saying?

Mr. Hehner: There are actually two separate points here, Mr. Chairman, and I am very pleased that you have given me an opportunity to comment upon them. The first of the two points is that we do not know when goods are imported into Canada. From one viewpoint I suppose any time—and I am talking about the 12-mile limit now, the old three-mile limit having gone, and I do not think the 200-mile limit is con-

[Translation]

crète». Cela veut-il simplement dire que vous ignorerez ce qui est prescrit aussi longtemps que vous n'aurez pas le texte des règlements?

M. Hehner: En effet. Comme vous vous en souviendrez, ce document a été déposé avant que la réglementation . . .

Le président: En effet, je comprends fort bien. Je voulais simplement être sûr de votre intention.

M. Hehner: C'est bien cela. Nous n'avions pas . . .

Le président: C'est également cela que j'avais compris, c'est-à-dire que vous ne saviez pas quelle serait l'incidence de cette prescription sans avoir connaissance des règlements, et que vous ne pouviez pas non plus connaître la portée de la définition du «montant de la subvention». Ce qui équivaut à dire qu'au moment où vous aurez les règlements, vous pourrez revenir pour en discuter et dire si, à votre avis, ils suffisent ou ne suffisent pas.

M. Hehner: C'est tout à fait exact.

Le président: Dans votre deuxième paragraphe, vous parlez de la définition des marchandises similaires; il s'agit essentiellement du fait que l'application de mesures anti-dumping s'est traduite par un nouveau critère applicable aux marchandises similaires. Auriez-vous voulu que nous élargissions dans la définition le concept des marchandises similaires?

M. Hehner: Non. Je veux simplement dire que le choix d'un terme . . . le terme «et» au lieu du terme «ou» a eu en réalité pour effet de limiter la portée de la définition. Qui plus est, et je dis ceci suite à notre réunion du 8 octobre . . . les fonctionnaires nous avaient dit à l'époque que telle n'était pas là leur intention, et qu'au contraire ils voulaient élargir quelque peu la définition. Nous nous bornons dès lors à dire que si c'était là l'intention poursuivie, le résultat est l'inverse de l'objectif visé.

Le président: Voilà une critique positive, et je suis sûr qu'ils vous en seront grés. Nous verrons bien quelle sera leur réaction lorsque nous passerons à l'exercice de rédaction.

Au paragraphe 6, une fois encore il ne s'agit pas d'un problème sémantique: je comprends bien, comme vous l'avez déjà dit, que c'est le libellé de la loi et des règlements qui compte lorsque vous devez défendre votre cause. Tout ce paragraphe tourne autour de l'expression «importées au Canada» et j'ai suivi tout cela avec beaucoup d'attention: il s'agit de la différence entre l'importation au Canada et l'entrée au Canada. Je vous comprends parfaitement, peut-être parce que mon esprit n'est pas embrouillé par toutes ces questions: à mon sens, vous faites ici la distinction entre une marchandise importée au Canada et une marchandise qui est entrée au Canada. En d'autres termes, une marchandise pourrait entrer au Canada sans y être importée. Est-ce bien de cela qu'il s'agit?

M. Hehner: Il y a en fait ici, monsieur le président, deux éléments distincts, et je suis très heureux que vous me donniez la possibilité d'en dire plus long à ce sujet. En premier lieu, nous ne savons pas quand une marchandise est importée au Canada. D'un côté, je suppose . . . et je parle ici de la limite des 12 milles, de l'ancienne limite des 3 milles, parce qu'à mon sens la limite des 200 milles n'est en théorie pas appliquée . . .

[Texte]

sidered as applied—theoretically, that a vessel enters into Canadian coastal waters into Canada. Certainly, if an aeroplane comes down from Europe or from the States or from Asia and hands goods in at a Canadian customs point, those goods have entered into Canada: they have been imported into Canada in that sense.

The Chairman: Have they been imported or entered?

Mr. Hehner: They have been imported, but they have not been entered. Entry at customs is a technical phrase...

The Chairman: ...of official documentation?

Mr. Hehner: ...which means that people take goods which may be in bond—just having landed, they are in the custody of the customs division—to the customs house and they make out what is called a customs entry and they pay their duties. That is "entered".

Now, there is a new procedure which has been developed by the customs division in the last few years, really, where goods may be released—in other words, from physical custody: they are handed over to the importer even before the importer makes a customs entry. So I could go to the customs house and say I am not ready to make the entry yet and the goods could be released to me. Obviously, the goods cannot be released to me in Canada unless they have been imported.

So we have three separate things. There is release; by the way, that can be one date. There is the date of making the customs entry; it could be the same day or it could be a later day or it could be an earlier day. Then there is the time that the goods are imported into Canada; that might have been months ago: they might have been imported and put into bond.

So with three separate words describing three separate ideas, the question, when we get later into the statute, of enforcement, the question of who becomes liable for what payment, we feel has been left very unclear because they have been using words which have not been used in the statute before. The previous statute had referred to when the goods were entered for customs, entered for duty purposes; the new choice of words leaves the dates at which various sections of the statute become operative uncertain. In some cases—and here I am talking for a group of Canadian manufacturers, but let us be fair—in some cases it may take away the appeal rights of importers because they have used a word that sets up a starting date for so many days during which they have the right of appeal and those days may have expired before they even get the information. This was the purpose of drawing attention to those words, sir.

The Chairman: You are drawing my parallel to the Anti-dumping Act, which uses "entered into Canada", the official...

[Traduction]

je suppose donc qu'au moment où un navire pénètre dans les eaux territoriales du Canada, les marchandises qu'il transporte sont importées au Canada. Si un avion venant d'Europe, des États-Unis ou d'Asie atterrit au Canada en empruntant un aéroport desservi par les douanes, les marchandises qu'il transporte sont entrées au Canada: dans cet ordre d'idée, elles sont importées au Canada.

Le président: Importées ou entrées?

M. Hehner: Importées, mais pas entrées. Une marchandise entre au Canada lorsqu'elle est passée en douane, et l'expression, en l'occurrence le dédouanement ou l'entrée douanière, est une expression technique...

Le président: Le fait de remplir les documents officiels?

M. Hehner: ...signifie que des marchandises peuvent être en entrepôt douanier... immédiatement après le déchargement, elles sont confiées aux soins des douanes... ces marchandises sont donc en entrepôt douanier et la personne qui vient en prendre livraison procède à ce qu'on appelle le dédouanement en acquittant les droits de douane. Lorsque nous disons qu'une marchandise est «entrée» au Canada, nous entendons une marchandise qui a été dédouanée.

La division des douanes utilise depuis quelques années une nouvelle procédure permettant à un importateur de prendre livraison matérielle des marchandises avant d'en faire le dédouanement. Par exemple, je pourrais aller à la douane sans être prêt à faire procéder au dédouanement tout en ayant la possibilité de prendre livraison de la marchandise. Il est évident que les marchandises peuvent m'être remises au Canada que si elles ont été importées.

Nous avons donc trois concepts différents: la prise de possession, qui peut s'effectuer à une date donnée, le dédouanement, qui peut s'effectuer à une autre date, le même jour, plus tard ou plus tôt, et l'importation au Canada qui a pu s'effectuer plusieurs mois auparavant. Des marchandises peuvent par exemple être importées et mises en entrepôt douanier.

Nous avons donc trois mots différents qui décrivent trois concepts distincts. Au niveau de l'avant-projet de loi, la question de l'exécution, c'est-à-dire celle de savoir qui doit assumer le paiement des droits, est à notre sens confuse en raison de l'utilisation de termes qui n'existaient pas jusqu'à présent dans la loi. La loi antérieure parle de la date à laquelle les marchandises sont dédouanées, passent les douanes en quelque sorte, alors que les nouveaux termes précisent pas suffisamment les dates auxquelles chacune des parties de la loi deviendront applicables. Dans certains cas... et je parle ici d'un groupe de fabricants canadiens, que je ne citerai pas en toute justice... dans certains cas donc, un importateur pourrait perdre son droit d'appel en raison de l'utilisation d'un terme qui fixe le début d'une période de x jours pendant laquelle il a le droit d'interjeter appel, alors que cette période peut très bien s'être écoulée avant même qu'il ait reçu les renseignements nécessaires. C'est pour cette raison que nous avons attiré l'attention des fonctionnaires sur ce libellé.

Le président: Vous reprenez le parallèle que je fais avec la Loi antidumping qui utilise elle aussi l'expression «entrées au Canada»...

[Text]

Mr. Hehner: Yes.

The Chairman: And you are drawing to my attention, which I appreciate, that entry into Canada has a legal significance that it is really entered, in writing, if you like. Theoretically, at one time or another it had to be entered and that is where the word comes from; whereas you can import and never be entered.

• 1600

Mr. Hehner: That is right.

The Chairman: If you smuggle it, theoretically you have imported it into Canada, but you have not entered it as far as the law is concerned?

Mr. Hehner: That is right, sir. Or goods may be brought into Canada and held in bond. Maybe they are in transit from the United States to Europe: they are never entered into Canada.

The Chairman: You refer to that as imported; but, until certain things happen, they are not entered. The Anti-dumping Act uses the terminology "entered" and you are recommending that we stick to that terminology rather than introduce a new definition of "import". Why do we need to define importing at all? Why not just stick to the definition of entering?

Mr. Hehner: As a personal opinion, sir, that is what I would say. What we are really doing, however—and again I do not want to play with words . . .

The Chairman: No, it is important.

Mr. Hehner: . . . is saying that they have introduced some new words; they have not defined what they mean by those new words; they have made provisions for things like appeals which were written by people who were thinking in terms of the old word "entered"; and somewhere they have left holes that people's appeal rights can fall through and things of that sort.

Mr. Deans: May I ask a question on this point?

The Chairman: Yes, by all means.

Mr. Deans: I am a little obtuse when it comes to these things. How would something be released before it was entered? Can you give me an example of a situation where that would occur?

Mr. Hehner: Yes, sir. The word "entered" has a technical significance that means that goods have been presented to customs and a customs entry has been made, at which time they pay their duties. It is quite possible, however, for goods to come into Canada and the customs division will say: Here are your goods. Maybe they will be delivered direct to a factory or a job site and custody of the goods released by the customs division. They are put in the custody of the person who wants those goods before you have made out a customs entry, maybe weeks or months before.

[Translation]

M. Hehner: C'est exact.

Le président: Vous portez donc à mon attention, et je vous en sais gré, le fait que l'entrée au Canada a une signification juridique en ce sens qu'il s'agit d'une entrée physique, si vous me passez l'expression. En théorie, les marchandises doivent entrer au Canada à un moment donné, d'où l'expression, alors que vous pouvez fort bien importer des marchandises sans jamais les dédouaner.

M. Hehner: C'est exact.

Le président: Si vous les passez en contrebande, en théorie vous les avez importés au Canada, mais vous ne les avez pas dédouanés, du moins au sens juridique du terme?

M. Hehner: En effet, monsieur. Vous pouvez également faire venir des marchandises au Canada et les conserver en entrepôt de douanes. Il peut s'agir par exemple de marchandises en transit entre les États-Unis et l'Europe, et ces marchandises, même si elles ont été importées au Canada elles ne sont jamais dédouanées.

Le président: Vous parlez d'importation mais, au sens juridique du terme, ces marchandises ne sont pas entrées au Canada, dédouanées en d'autres termes, à moins de respecter une certaine procédure. La loi antidumping utilise également le terme «entrée» et vous recommandez donc que nous conservions cette terminologie au lieu d'introduire une nouvelle définition de l'«importation». Pourquoi devrions-nous définir ce qu'est l'importation au lieu de conserver plutôt la définition de l'entrée?

M. Hehner: Mon avis personnel, est pareil au vôtre. Ce que nous faisons ici, et je ne veux pas jouer avec les mots . . .

Le président: Au contraire, c'est important.

M. Hehner: . . . c'est souligner le fait qu'ils ont utilisé une nouvelle terminologie sans la définir; ils ont prévu toutes les dispositions relatives par exemple aux appels en se fondant sur l'ancien terme «entrée», et, ce faisant, ils ont créé des contradictions qui pourraient fort bien faire perdre aux importateurs leur droit d'interjeter appel.

M. Deans: Pourrais-je poser une question?

Le président: Mais certainement.

M. Deans: Je ne suis pas très malin lorsqu'il s'agit de toutes ces notions. Comment est-il possible de prendre possession d'une marchandise avant qu'elle ne soit entrée? Pouvez-vous me donner un exemple?

M. Hehner: Bien entendu. Le mot «entrée» a une acception technique signifiant que les marchandises ont été présentées en douane, qu'un dédouanement, encore appelé entrée en douane, a été effectué, et que les droits de douane ont été acquittés au moment de ce dédouanement. Il est néanmoins possible que des marchandises arrivent au Canada et que les agents de la douane vous permettent d'en prendre possession. Ces marchandises sont peut-être livrées directement à une usine et les douanes vous en confient la garde. Les marchandises sont confiées à la garde de la personne qui veut prendre possession

[Texte]

Mr. Deans: Why?

Mr. Hehner: I can give you many legitimate reasons for it, sir.

Again, suppose that you had a very large piece of equipment that maybe required an entire railway flatcar to move. It is not going to be taken into the customs house. It may be, let us say, electrical equipment to be used at a power generation site or a dam. So it will be shipped direct to there.

Now, before they can make the customs entry, Mr. Deans, they have to have appropriate information on the value of the goods on which the customs release should be calculated; they have to have all sorts of documents. Maybe the documentation has got lost in the mails and has not arrived, so the customs division make what is called a conditional release. They say: Take the goods and use them as if you had made your entry and come back and make the customs entry as soon as all the information is available.

That is merely one of several examples as to why it may be done. It is a regular practice: I am not looking at some freak for you to see.

Then another reason—and this is one reason I take this very seriously: the Department of National Revenue has become very conscious of the increasing speed of movement of goods by trucks, train, air transport—of the speed of communications with the electronic age and the paper slowness of filling out government forms. So, in an attempt to give better service to the public at large, they are developing new systems, of which pilot projects are already under way, for making customs entries, not by filling out line after line by hand, but by computer interface.

So I will pick a company: Mr. Duffield is sitting here so I will pick DuPont, a company which not only is a major Canadian manufacturer but imports many goods. They can make arrangements whereby customs entries will be made periodically from the DuPont computer directly into the Department of National Revenue computer, maybe do it once a week or once a month instead of the reams of paperwork. With that type of periodic entry which is now being developed, they are not going to hold goods sitting in a customs house, waiting until the end of the month when the entry is made. So they will arrange for a release of those goods in advance of the entry.

[Traduction]

de ces marchandises avant que celle-ci procède au dédouanement, parfois même plusieurs mois avant.

M. Deans: Pourquoi?

M. Hehner: Il peut y avoir tout un tas de raisons parfaitement légitimes.

Supposons par exemple que vous fassiez venir une très grosse machine qui ne peut être transportée que par chemin de fer et qui occupe tout un wagon. Il est évident que le wagon ne va pas passer par la douane. Supposons qu'il s'agisse de la génératrice d'un transformateur ou d'un barrage hydro-électrique. La machine sera expédiée directement sur place.

Avant de pouvoir procéder au dédouanement, l'importateur doit avoir tous les renseignements nécessaires au sujet de la valeur de la machine, valeur à partir de laquelle les droits de douane seront calculés; il faut donc toutes sortes de documents. Ces documents ont peut-être été retardés par la Poste, ils ne sont peut-être pas encore arrivés, ce qui fait que les agents de douane procèdent à ce qu'on appelle une main-levée conditionnelle et disent à l'importateur: «Prenez livraison de la marchandise et utilisez-la comme si vous aviez procédé au dédouanement, vous viendrez faire celui-ci lorsque vous aurez les documents nécessaires!

Ce n'est qu'un exemple parmi plusieurs, mais c'est une pratique courante qui ne sort nullement de l'ordinaire.

Il y a une autre raison—raison pour laquelle je prends tout cela très au sérieux: le ministère du Revenu national s'est parfaitement rendu compte du fait que le transport des marchandises par camion, par chemin de fer, et par avion se fait de plus en plus rapidement—c'est la rapidité des communications à l'ère de l'électronique par opposition à la lenteur des procédures administratives lorsqu'il s'agit par exemple de remplir les formulaires. Par conséquent, Revenu Canada s'efforce de desservir plus efficacement le grand public et de mettre au point de nouveaux systèmes, dont certains projets pilotes sont déjà en cours de réalisation—pour le dédouanement en abandonnant les formulaires traditionnels remplis à la main pour adopter des dossiers informatiques.

Je vais prendre le cas d'une entreprise, et comme M. Duffield est ici je vais parler de la DuPont, qui est non seulement une entreprise très importante du secteur manufacturier, mais également un gros importateur. La DuPont peut s'arranger avec les douanes de manière à injecter directement et à intervalles réguliers dans l'ordinateur de Revenu Canada des données douanières transmises par son propre ordinateur. Cela peut se faire une fois par semaine ou une fois par mois et cette liaison informatique remplace avantageusement des tonnes de formulaires. Cette procédure de dédouanement en bloc qui est actuellement en train d'être mise au point ne saurait de toute évidence bloquer pendant toute la période, un mois par exemple, les marchandises importées en entrepôts de douanes. De sorte que des dispositions sont prises pour assurer la main-levée des marchandises avant que les formalités de dédouanement proprement dites ne soient effectuées.

[Text]

• 1605

This, of course, is being done and I think the Department of National Revenue deserves a lot of credit for the advanced thinking they are developing in this area, as I say, for the sake of serving the public better.

The Chairman: Mr. Deans, do you have anything further on that?

Mr. Deans: No.

The Chairman: Mr. Deans raised a very good point and I appreciate it. Is there anything further you wish to elaborate on?

Mr. Hehner: Well, sir, you asked me a question about "imported into Canada" and I said that really we had made two separate points in that area, and I have just dealt with one of them.

The other one is a phrase. If I seem to be stumbling over a word, forgive me again; we have to deal with the administration and the courts. At numerous places throughout the statute and the draft regulations there is the phrase "the importer in Canada". We have been critical of that phrase "in Canada". The reason we have been critical of it is that there are people who import goods into Canada who are not importers in Canada.

The Canadian Customs division allows import entries to be made by almost anybody. So if I am a small company, say, located in Baltimore, Maryland, I can go to a Canadian customs broker and say that I am the John Jones Company of Baltimore, I appoint you my agent. Here is \$10,000, or whatever the money is. I am shipping some goods into Canada, the importer is the John Jones Company of Maryland, pay the duties. The John Jones Company is the importer, but the John Jones Company is not a resident of Canada; he is what is called a non-resident importer.

There are other places in the existing customs law where there is a phrase, for example, "the purchaser in Canada". It has been held that a non-resident importer is not in Canada, and there is already legal background for this. So all we are saying is that at numerous places in the draft statute and in the draft regulations we are satisfied that the intention of the officials was to refer to importers generally, but when they say "the importer in Canada" they have left out non-resident importers. Therefore, all the provisions of the statute that say these are the rights and obligations of the importer do not apply to non-resident importers, and we feel that is an awfully big loophole.

The Chairman: I think you touch on that in section 9, not in section 6.

Mr. Hehner: Yes, I am sorry, I did get ahead of myself. My apologies.

The Chairman: I might then jump to section 9 for those who are following your document. But before we get to 9, there is paragraph 8 dealing with section 11 which is important to me because I am trying to get a piece of legislation through where

[Translation]

C'est donc ce qui se fait et il convient, je pense, d'en attribuer une bonne partie du mérite à Revenu Canada qui a fait œuvre novatrice dans ce domaine afin, comme je le dis, de fournir au public un meilleur service.

Le président: Auriez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Deans?

M. Deans: Non.

Le président: M. Deans a soulevé un argument très valable et je l'en remercie. Auriez-vous autre chose à ajouter?

M. Hehner: Vous m'aviez, monsieur, posé une question à propos de l'expression «importée au Canada» et j'avais dit que nous avions souligné deux éléments distincts. J'aimerais maintenant aborder le second.

Ce second élément est une phrase et, si je semble hésiter sur un mot, vous me pardonnerez, mais nous avons affaire avec l'administration et avec les tribunaux. A plusieurs reprises, la loi et l'avant-projet de réglementation comportent l'expression «l'importateur au Canada». Nous avons critiqué l'utilisation du segment «au Canada» pour la raison suivante: certaines personnes qui importent des marchandises au Canada ne sont pas des importateurs au Canada.

La division des douanes permet pratiquement à n'importe qui de procéder à des dédouanements de marchandises. Supposons par exemple que je représente une petite entreprise de Baltimore, au Maryland. Je puis aller trouver un agent en douanes et lui dire: «Voici, je représente la compagnie John Jones de Baltimore, et j'engage vos services comme agent en douanes. Voici \$10,000, je fais acheminer des marchandises au Canada, mais c'est l'importateur, la compagnie John Jones du Maryland, qui acquittera les droits de douanes. Cette compagnie est l'importateur, mais n'étant pas établie au Canada, elle est ce qu'on appelle un importateur non résident.

On trouve également en plusieurs endroits dans la législation douanière actuelle l'expression «l'acheteur au Canada». On a soutenu qu'un importateur non résident n'était pas au Canada, et cette argumentation a déjà fait l'objet d'un précédent juridique. Nous disons donc que, même si nous comprenons bien le fait que les rédacteurs ont voulu parler des importateurs en général, l'utilisation de l'expression «l'importateur au Canada» à de nombreuses reprises dans le projet de législation et dans le projet de réglementation exclut à toutes fins utiles les importateurs non résidents. Par conséquent, toutes les dispositions de la loi qui précisent les droits et les obligations des importateurs ne s'appliquent pas aux importateurs non résidents et, à notre sens, il s'agit-là d'une lacune énorme.

Le président: Je crois que vous en avez parlé au paragraphe 9 plutôt qu'au paragraphe 6.

M. Hehner: En effet, excusez-moi, je me suis laissé emporter. Toutes mes excuses.

Le président: Pour ceux qui suivent votre document, je pourrais donc passer immédiatement au paragraphe 9. Toutefois, avant d'en arriver là, il y a également le paragraphe 8 qui porte sur l'article 11 et qui, à mes yeux, est important en ce

[Texte]

by if it can be written into the law rather than regulations without making it too rigid we would like to do so.

In section 11 you talk about publication, and that follows along my lines of as much disclosure as possible. You suggest that there be a specific requirement of publication. Would you expand on that for me?

Mr. Hehner: Yes, sir. This parallels a provision in the existing Anti-dumping Act which says that it may be deemed advisable that the Anti-dumping Act shall not apply to a certain category of goods, such as pharmaceuticals, where it has been considered that the consumer interest in the cheapest pharmaceuticals from any place in the world overrides any Canadian production interest. So there has been a provision made under the existing act that pharmaceuticals be exempted from the act. That is just one example.

The present section of the act provides that there should be publication of this. The new act continues the provision that you may exempt goods from the application of the Special Import Measures Act, but there is no requirement that it be published.

The Chairman: Did you have a chance to pursue this with the officials?

Mr. Hehner: It was mentioned to them. We have not pursued it with them.

The Chairman: All right.

Mr. Hehner: The officials felt that these were the kinds of points which should be drawn to your attention.

The Charman: Quite logically, but we do not know whether it is an omission, just an oversight or whether it was intentional.

Mr. Hehner: Sir, with regard to the last sentence, it might be considered that it was not now necessary because the Statutory Instruments Act exists. However, I have had a bit of experience in other connections with the Statutory Instruments Act. You are very familiar with it, I am sure, but I commend to you the report from the Senate, under the chairmanship of Senator Forsey before his retirement, on the number of things which, it turns out, are not statutory instruments and do not require publication. So we have merely suggested that in the interest of full disclosure it would do no harm, certainly, and it would be desirable in the new statute to specifically require that this information be made public.

• 1610

The Chairman: Fine. I wanted to get that on the record because we will be going over the testimony, and so will the officials.

Now let us get on to section 9 where we get into the semantics, and perhaps more than semantics, of "importer in

[Traduction]

sens que je souhaite une législation qui revête la forme d'une loi plutôt que celle d'une réglementation, sans toutefois qu'elle soit trop draconienne.

En ce qui concerne l'article 11, vous parlez de la publication, et vous allez dans la même direction que moi en préconisant une divulgation aussi étendue que possible. Vous proposez même des critères très précis à ce sujet. Pourriez-vous en dire quelques mots?

M. Hehner: Certainement. Il s'agit d'un parallèle avec la Loi antidumping actuelle selon laquelle il peut être jugé souhaitable de ne pas appliquer celle-ci à certaines catégories de marchandises, comme les produits pharmaceutiques, dans la mesure où l'on considère que l'intérêt du consommateur l'emporte sur des considérations de production au Canada, lorsqu'il s'agit d'avoir des produits pharmaceutiques aussi peu coûteux que possible, quelle que soit leur origine. La Loi antidumping existante exclut donc expressément les produits pharmaceutiques, mais ce n'est là qu'un exemple en particulier.

La loi prévoit également la publication de la liste des produits exclus, alors que, même si la nouvelle législation reprend cette disposition, c'est-à-dire l'exemption de certaines marchandises des dispositions de la Loi sur les mesures spéciales d'importation, elle reste muette au chapitre de la publication.

Le président: Avez-vous eu la possibilité d'en parler avec les fonctionnaires?

M. Hehner: Nous le leur avons mentionné, mais nous n'avons pas approfondi la question.

Le président: D'accord.

M. Hehner: Ils ont répondu que c'était un des sujets qui mériterait d'être porté à votre attention.

Le président: Ce qui est tout à fait logique, mais nous ne savons toujours pas s'il s'agit d'une omission, d'un simple oubli ou d'une initiative intentionnelle.

M. Hehner: En ce qui concerne cette dernière phrase, on pourrait considérer qu'elle est désormais inutile étant donné l'existence de la Loi sur les textes réglementaires. A propos d'autres questions, j'ai cependant eu l'occasion de consulter la Loi sur les textes réglementaires. Je suis sûr que vous la connaissez très bien. Je vous renvoie tout de même au rapport du Sénat, présenté sous la responsabilité du sénateur Forsey, avant qu'il ne prenne sa retraite, lequel mentionne un certain nombre de choses qui ne sont pas des textes réglementaires et qui ne nécessitent pas la publication. Nous avons fait cette suggestion pour que l'accès soit le plus complet possible, elle ne créerait pas de difficulté. Nous considérons qu'il serait certainement souhaitable que la nouvelle loi rende obligatoire la publication de ces informations.

Le président: Je tenais à ce que vos explications soient portées au compte rendu. Les fonctionnaires et nous-mêmes seront rappelés à revoir votre témoignage plus tard.

Passons maintenant à votre paragraphe 9 où vous abordez un point de sémantique, de fait, c'est plus que cela, l'utilisation

[Text]

Canada" as opposed to "importer into Canada". Would you like to repeat it again now that I have introduced it?

Mr. Hehner: All right, I can repeat it more briefly, sir. There are many people who are importers and are non-resident importers rather than being Canadian persons, including corporate persons. We feel that all such people are properly importers if they are importing goods into Canada. But we feel there is a substantial risk that they would not be regarded as an importer in Canada because they, as persons, are not in Canada. We have also said that there already have been opinions in the Department of Justice to this effect in connection with the administration of the Customs Act.

The Chairman: Apart from identifying the importer as being Canadian and non-Canadian, what is the significance?

Mr. Hehner: May I give you the significance by forgetting this, sir?

The Chairman: Drawing now some attachment to the proposed legislation which is anti-dumping and countervailing rather than, say, general customs and tariffs.

Mr. Hehner: All right, sir. Very specifically I can start doing that if you wish, but you will find many places where there are provisions which require that information be supplied and that certain consequences will follow which were intended to apply to all importers. But the use of the phrase "importer in Canada", which we say does not include a non-resident importer, means that those provisions which were intended to apply to all importers just do not apply to non-resident importers because of the narrowness of that phrase.

The Chairman: Well, that ought to keep the officials debating for a little while.

Mr. Hehner: It is sheer nastiness, Mr. Mackasey, or mischievousness, may I say . . . and I realize I am getting away ahead of you here so I will be awfully brief . . .

The Chairman: Not as far ahead as you think.

Mr. Hehner: No, I am getting ahead of where you are following in this document. I may say that this document was written before the regulations were available. The regulations have now come out, and in my opening comment I merely drew attention to the fact that this phrase also appears at 11 points in the regulations. Then I added a further comment, that should it be suggested that the words "in Canada" are necessary—with which we would disagree—we note there are also 11 points in the draft regulations where they did not bother to add the words "in Canada". So which way do they want it?

The Chairman: We will find that out when we discuss it. Mr. Thompson, you suggested to me that there was one of the paragraphs on which you wanted a little more. Would you like to address it?

Mr. Thomson: I think it is paragraph 14. I just do not understand it, period.

The Chairman: Mr. Hehner, would you like to elaborate on paragraph 14?

[Translation]

de l'expression «importateur se trouvant au Canada» par opposition à «personne qui importe au Canada». Voudriez-vous revenir sur ce point?

M. Hehner: Je puis le reprendre brièvement, si vous le voulez. Il y a bien des personnes qui importent au pays mais qui n'y résident pas, évidemment, j'inclus les sociétés. Il ne s'agit pas de Canadiens. Les personnes doivent être considérées comme des importateurs si elles importent des marchandises au Canada. Nous craignons qu'elles ne le soient pas du fait que techniquement, elles ne résident pas au Canada. Nous soulignons le fait qu'il y a déjà eu des opinions du ministère de la Justice à l'appui de cette interprétation dans le cas de l'application de la Loi sur les douanes.

Le président: Sauf pour ce qui est de définir l'importateur comme canadien ou non-canadien, quelle importance cela a-t-il?

M. Hehner: Vous voulez que je vous dise ce qui se passe si cette différence n'est pas faite?

Le président: Compte tenu de la loi proposée qui a trait davantage aux mesures anti-dumping et aux droits compensateurs qu'au tarif général des douanes.

M. Hehner: Je puis procéder de cette façon, si vous voulez. Il y a bien des endroits où il est précisé que certaines informations doivent être fournies et que certaines mesures doivent être prises; l'intention est de faire en sorte que cette disposition s'applique à tous les importateurs. Cependant, l'utilisation de l'expression «importateurs se trouvant au Canada», qui selon nous, n'inclut pas les importateurs non-résidents, c'est que ces dispositions qui devaient s'appliquer au départ à tous les importateurs excluent finalement les importateurs non-résidents. C'est une expression qui est trop limitée.

Le président: Voilà qui alimentera les discussions des fonctionnaires pendant quelque temps.

M. Hehner: Je sais que c'est se montrer méchant . . . je ne sais si vous me suivez. Je vais donc essayer d'être bref . . .

Le président: Pas autant que vous croyez.

M. Hehner: Je voulais dire dans le document. Je vous signale qu'il a été rédigé avant que les règlements ne soient disponibles. Comme je l'ai dit plus tôt, cette expression est utilisée à onze reprises dans les règlements également. Il y a onze endroits où «au Canada» est indiqué et onze endroits où «au Canada» n'est pas indiqué dans les règlements. Il faut savoir exactement ce que les hauts fonctionnaires veulent.

Le président: Nous aurons sûrement l'occasion d'en reparler. Monsieur Thomson, vous m'avez bien dit qu'il y avait un paragraphe au sujet duquel vous vouliez avoir des explications?

M. Thomson: Je pense que c'est le paragraphe 14. Je ne le comprends tout simplement pas.

Le président: Vous voulez bien l'expliquer, s'il vous plaît, monsieur Hehner?

[Texte]

Mr. Hehner: This was really a technical point only. It referred to customs duties and taxes for the account of or paid by any person other than the importer. This is a technical point: the only person who pays customs duties is the importer. We did not understand what the reference to customs duties paid by a person other than the importer could possibly mean. It seemed to us that the phrasing had gone astray.

• 1615

The Chairman: Could it be that someone other than the importer would have to pay compensation in the case of dumping. Could it be someone else assumes the responsibility other than the importer if there is a penalty for dumping?

Mr. Hehner: If somebody other than the importer says I will take responsibility for this, that immediately circumvents the entire intention of the Anti-dumping Act.

The Chairman: That is an important point then. Really what you are saying then is if that is the intention to permit someone else assuming the responsibility other than the importer . . .

Mr. Hehner: Our suggestion, sir, was that perhaps the reference should be to such costs being assumed by or charged back to any person other than the importer which would cover the situation you have just alluded to.

The Chairman: Anything further, Mr. Thomson, on that?

Mr. Thomson: No.

Mr. Hehner: Mr. Chairman, I am not as experienced as you might like to think I am, I forgot one small thing.

The Chairman: Go right to it.

Mr. Hehner: Going back to this question of importer in Canada. The same phrase—a purchaser in Canada—appeared in the new draft valuation regulations which were referred to the Canadian Tariff Board as part of Reference 159. We drew the same point to their attention there, and that phrasing. The Tariff Board has now issued its first report on the reference, and in its report at page 57 it noted this point and suggested that the extra words were meaningless, could cause confusion and should be dropped entirely.

if I may hand it to the clerk, here is a photostatic copy of the cover page of the report and the appropriate page from the report which deals with the point made in paragraph 9.

The Chairman: We will move on from there, and I think you could agree with me that it will be up to the officials, not the draftsmen, to emphasize the importance or lack of importance of what we have been debating: whether there is really any big difference between “in” or “into”. Obviously, you have strong views on it, and we will see what the officials from Finance and Revenue think of it.

The Chairman: Now 24 is another one of those things that I wasted a cup of coffee on. That is your subsection 16(7) and

[Traduction]

M. Hehner: Il s'agit tout simplement d'un point technique. Il s'agit des droits de douane qui sont portés au compte de personnes ou qui sont payés par des personnes autres que des importateurs. La seule personne qui acquitte des droits de douane de fait est l'importateur. Nous ne comprenons pas pourquoi il est question des droits de douane payés par des personnes autres que les importateurs. Nous croyons que les rédacteurs se sont fourvoyés.

Le président: Se pourrait-il que quelqu'un d'autre que l'importateur ait à payer l'indemnité en cas de dumping, se pourrait-il que quelqu'un d'autre que l'importateur ait à assumer les responsabilités pour cette indemnité?

M. Hehner: Si quelqu'un d'autre que l'importateur indique qu'il est prêt à en assumer la responsabilité, la Loi anti-dumping se trouve contournée.

Le président: C'est très important. Si l'intention est de permettre à quelqu'un d'autre que l'importateur d'assumer cette responsabilité . . .

M. Hehner: Nous disons qu'il faudrait parler des coûts assumés ou payés par les personnes autres que les importateurs. Pour nous, ce serait une façon de régler le problème.

Le président: Vous avez d'autres observations à faire, monsieur Thomson?

M. Thomson: Non.

M. Hehner: Monsieur le président, je ne suis pas aussi expérimenté que vous semblez le croire . . . je m'excuse, mais j'ai oublié une chose au sujet du dernier point.

Le président: Je vous en prie.

M. Hehner: Je voudrais revenir sur cette question de l'importateur se trouvant au Canada. Une expression semblable, acheteur se trouvant au Canada, se trouve dans le nouveau projet de règlement sur l'évaluation déposé devant la Commission canadienne des tarifs comme partie de la question n° 159. Nous avons fait à la Commission des tarifs la même observation qu'ici. Celle-ci vient d'émettre son premier rapport sur cette question et à la page 57 de son rapport elle note que l'expression plus longue est inutile, qu'elle risquerait de créer de la confusion et qu'elle ne doit pas être retenue.

Si vous le permettez, je puis remettre au greffier une photocopie de la page couverture du rapport et de la page du rapport qui traite du point que nous soulevons au paragraphe 9.

Le président: Nous allons maintenant passer à un autre point. Vous conviendrez avec moi qu'il appartiendra aux fonctionnaires et non pas aux rédacteurs de juger de l'importance de la question, à savoir si vraiment il y a une différence entre «importateur se trouvant au Canada» et «personne qui importe au Canada». Vous semblez avoir une opinion très arrêtée à ce sujet. Nous verrons ce qu'en pensent les gens du ministère des Finances et du ministère du Revenu.

Le président: J'en suis maintenant à votre paragraphe 24. Là-dessus également j'ai gaspillé une tasse de café. Il y est

[Text]

(8). Once again it may only be semantic, but you have underlined "come to the conclusion". It is obvious when you come to the conclusion that you do not need other advice. I think that is what you are saying.

Mr. Hehner: Yes, you have understood my point perfectly, sir.

The Chairman: Now, apart from semantics and correcting the grammar, is there anything deeper than that?

Mr. Hehner: There was nothing deeper than that in this one point, sir. This is an area where the primary responsibility is that of the Anti-dumping Tribunal and not the deputy minister, but where the deputy minister has to form opinions on injury before the case goes any further.

The Chairman: Before 30 days.

Mr. Hehner: It seemed to us, as I say, that to come to the conclusion there is no evidence whatever and then to refer it to the tribunal for its opinion on the subject was a bit of an absurdity; there was nothing deeper.

The Chairman: Would you go so far as to say that he must come to a conclusion in a period of time? Do you not have that sober second thought? I am thinking now of the time factor, the danger that so many days would go by and then changing the wording here, forgetting "come to the conclusion"—in ability to come to a conclusion. That puts it on to another area that somebody has to form a conclusion if there has been injury. Do you fear this may become unintentionally time consuming?

Mr. Hehner: No, sir, there are time limits as to the period within which he aims to do this and time limits for how long the tribunal can take if he does refer it to them. It can be dealt with within a matter of days.

The Chairman: Okay. Now Number 27 which is section 21. This section introduces a new concept of an inquiry into, and I quote:

... importation of services into Canada may cause a threatened injury to, or may retard the provision of any services in Canada.

Now, I get confused here. When you get down and talk about goods, I can understand it, but I cannot understand what services come in on. Maybe you would elaborate and give me an example of services coming into Canada that are subject to this legislation.

• 1620

Mr. Hehner: Sir, we do not understand how services can be imported into Canada. That is our problem.

The Chairman: You are saying you are wondering how the word got in here.

Mr. Hehner: We can understand why somebody may be interested in the services being performed, but the case of

[Translation]

question des paragraphes 16(7) et (8). Là encore, c'est peut-être une question de sémantique, mais vous avez souligné l'expression «en arrive à la conclusion». Il est évident que lorsqu'on en vient à une conclusion quelconque, on n'a pas besoin de l'avis d'autres personnes. Je suppose que c'est ce que vous voulez dire.

M. Hehner: Vous nous avez parfaitement compris.

Le président: Vous n'avez rien d'autre, à part cette question de sémantique et à part les erreurs de grammaire que vous corrigez?

M. Hehner: Nous n'avons rien de plus substantiel à cet endroit précis. La responsabilité première à ce niveau appartient au tribunal anti-dumping et non pas au sous-ministre, mais lorsque le sous-ministre doit se faire une opinion sur le préjudice avant que la cause...

Le président: Le délai est de 30 jours.

M. Hehner: Il nous a tout simplement semblé absurde que le sous-ministre en vienne à la conclusion qu'il n'a pas de preuve puis qu'il soumette l'affaire au tribunal pour lui demander son opinion. C'est tout.

Le président: Vous iriez jusqu'à dire qu'il doit en venir à une conclusion dans un délai donné? Ne voulez-vous pas qu'il ait une période de réflexion? Je songe au facteur temps ici. Il pourrait s'écouler plusieurs jours avant que le sous-ministre soit en mesure d'en venir à une conclusion, en supposant que l'on utilise cette expression plutôt que «en arrive à la conclusion». Quelqu'un doit en venir à la conclusion à savoir s'il y a préjudice ou non. Vous craignez que le processus soit trop long?

M. Hehner: Non, il a des délais fixes à cet égard. Le tribunal également a des délais fixes si le sous-ministre lui soumet des gestions. C'est une question de jours.

Le président: Votre paragraphe 27, maintenant. Il renvoie à l'article 21 du bill. Cet article introduit un nouveau concept d'enquête sur, et je cite:

... l'importation de services au Canada qui peut causer ou menacer de causer un préjudice à la fourniture de services au Canada ou qui peut retarder la fourniture de services au Canada.

Il y a quelque chose que je ne comprends pas ici. Pour ce qui est des marchandises, je puis le concevoir, mais pas pour ce qui est des services. Vous pourriez peut-être me donner des exemples de services qui peuvent être importés au Canada et qui tombent sous le coup de cette loi.

M. Hehner: Nous ne voyons pas comment les services peuvent être importés au Canada. Tout est là.

Le président: Vous vous demandez pourquoi il en est question dans la loi.

M. Hehner: Nous comprenons que des personnes puissent être intéressées à certains services, mais nous ne voyons pas

[Texte]

services being imported puzzled us completely. We could not understand it either.

The Chairman: What about franchise—type of services? Would that fit in?

Mr. Hehner: Well, these things, yes, might be of interest, but you do not say you have imported a service. It is just words we are picking on here.

The Chairman: But you made the case to me that “where it is imported, an entry of specific significance”.

Mr. Hehner: And we do not think you can import services, therefore references to import of services seemed to us odd. Maybe we just do not understand, so when we are drawing it to your attention and maybe you could ask the officials, sir, and we would be delighted to hear the answers.

The Chairman: Bill, is there anything on that point that you know of?

Mr. Neil: I would be interested to know how you would consider—speaking of imported services—something like architectural fees or blueprints. Would that not be a service?

Mr. Hehner: If you import architectural drawing, you are importing goods. The drawings are the goods.

Mr. Neil: What if they are not claimed—they just come into the company under somebody's arm?

Mr. Hehner: Then they are smuggled. They are still imported goods and they are smuggled in under that circumstances. But you see, sir, services are not unimportant. If I wanted to do some very nice dumping into Canada of goods, and suppose there was some machinery that had to be erected in Canada and that the cost of erecting that machinery was going to be \$500,000, I might say to the man, Look, this machinery is worth \$5 million and if I sell it to you for \$4.5 million I will be dumping, so I tell you what I will do. I will charge you \$5 million for the machinery and that will not be dumping, but then I will come in and I will provide all the erection services for you in Canada for nothing.

Now, here is a place where services are obviously related to goods. But it still would not be correct to say that you had imported the service of erecting goods that was performed in Canada. So, as I say, services are important, but something has gone astray in the wording when you refer to the import of services.

The Chairman: Because it is such a nice day, I do not want to get into a row, but I am thinking of the Olympic Stadium and the controversy going on there on which is cheapest, imported services or . . . But anyway, we will move on.

What else have we got here? Proposals 32 and 33 have got not only me buffaloed but my good researcher who does all the work for me. Perhaps you would give us a little lecture on perhaps 31 and 32. They are related.

Mr. Hehner: Yes, sir, I will. And as a preliminary to my lecture may I say that this point exists equally in the present

[Traduction]

comment ces services peuvent être importés. Nous ne voyons absolument pas de quoi il peut s'agir.

Le président: Ne pourrait-il pas s'agir de services accompagnant des concessions? Ne serait-ce pas ce qui est visé?

M. Hehner: Il ne s'agit pas des services importés à ce moment-là. C'est un mauvais choix de mots.

Le président: Mais vous m'avez déjà parlé «des importations qui avaient une certaine importance».

M. Hehner: Nous ne voyons pas comment des services peuvent être importés. Il nous semble étrange qu'on le mentionne. Nous ne voyons pas peut-être pas la subtilité, mais nous portons le fait à votre attention de façon à ce que vous puissiez en parler aux fonctionnaires. Nous serions très heureux d'entendre leurs explications.

Le président: Bill, vous avez des questions à ce sujet?

M. Neil: Je serais curieux de savoir si vous pensez que des plans d'architecte, peuvent constituer des services.

M. Hehner: Si vous importez des plans d'architecte, vous importez des biens. Ces plans sont des biens.

M. Neil: Que se passe-t-il si personne n'en réclame la propriété, si quelqu'un s'amène seulement avec des plans sous le bras?

M. Hehner: Ils sont introduits en fraude à ce moment-là. Il s'agit de biens importés illégalement. La question des services a quand même son importance. Si je voulais faire une bonne opération de dumping au Canada, prenons, par exemple, la livraison de machines au Canada, et que le coût du montage de ces machines soit de \$500,000, je pourrais proposer: «Ces machines valent 5 millions de dollars. Si je vous les vend 4.5 millions de dollars, c'est du dumping. Je vais donc vous demander 5 millions de dollars pour les machines, ce qui ne sera pas du dumping, mais je me charge pour rien du montage de ces machines au Canada.»

Dans ce cas, les services auraient un lien direct avec les marchandises. Il serait quand même impossible de dire que les services de montage des machines au Canada ont été importés. La question des services a son importance, mais le libellé ne tient pas debout lorsqu'il parle de l'importation de services.

Le président: Il fait beau aujourd'hui, et je ne veux pas me lancer dans une polémique. Je songe cependant au stade olympique et à cette controverse sur la question de savoir si les services importés sont moins chers . . . Je vais quand même passer à autre chose.

Il n'y a pas que moi qui ait été dérouté en lisant vos propositions numéro 32 et 33, le documentaliste qui fait tout le travail pour moi l'a été aussi. Peut-être voudriez-vous nous expliquer un peu vos paragraphes 31 et 32.

M. Hehner: Auparavant, si vous le permettez, je voudrais signaler le fait que ce point existe actuellement dans la Loi

[Text]

Anti-dumping Act and is now the subject of appeals to the Federal Court.

The Chairman: Yes, I am aware of that.

Mr. Hehner: Now, what I intended to draw to your attention in these sections is this. When goods come into Canada for purposes of the proposed special import measures act you have to make a determination as to their value. If someone does not like the determination that has been made he can appeal up through the department and then to the courts against it. But the appeal provisions provide that a dominion customs appraiser, or subsequently the deputy minister, may redetermine. Those are the words that are in the draft statute. They do not say that he may determine the value; he says he may "redetermine the value." Now, unless there has been a determination you cannot make a redetermination.

We come back then to the fact that the goods have come into Canada. I will just give you one example of where things go wrong, and this is the area of appeal to the federal court right now.

• 1625

Goods come into Canada; they have been the subject of an investigation, a finding of injury by the Anti-dumping Tribunal Canada. The law then says that dumping duties should be applied to future imports of these goods if they are dumped. So a shipment comes into the Port of Vancouver or Toronto, you name it, and the customs appraiser who should make the determination does not even notice that these are goods which should have been the subject of a determination under the Anti-dumping Act or the Special Import Measures act. So he does not make one. Then there is a provision which says that so many days after the date of release or entry, or whatever it should be—we got into that discussion earlier—the entry is final.

At that stage, the head office of the customs division suddenly sees that these are goods which have come into Canada and been dumped. Dumping duties should have been collected. But the head office of the customs division does not have any power to make a determination; I can only make a re-determination. So by reason of the failure of the local port officials to have made a determination in the first place, the whole system and series of appeal provisions suddenly become meaningless. This is what we are drawing attention to in the wording here.

The Chairman: In the meantime, what has happened to the goods?

Mr. Hehner: In the meantime, the goods have come into Canada and are being used cheerfully by someone who bought them at a dumped price. The protection to be afforded to Canadian production under the law is not effective, and the customs division which has discovered this accidental error . . . And God help us, sir, there are thousands and thousands of customs entries every day. While the customs division does its

[Translation]

anti-dumping et qu'il fait actuellement l'objet d'appels devant la Cour fédérale.

Le président: Je le savais.

M. Hehner: Ce qu'il convient de dire à ce sujet, c'est que lorsque des marchandises entrent au Canada en vertu de cette nouvelle loi proposée sur les mesures spéciales d'importation, il faut que leur valeur soit établie. A ce moment-là, si quelqu'un n'est pas d'accord avec le montant de la valeur établie, il peut faire appel devant le ministère puis devant les tribunaux. Cependant, les dispositions touchant les appels prévoient que l'appréciateur des douanes ou plus tard le sous-ministre, peut établir de nouveaux montants. Le projet de loi parle du pouvoir de réexaminer le montant. Il ne s'agit pas d'examiner, mais de réexaminer. En l'absence d'une première décision, il devra y en avoir une deuxième.

Entre temps, les marchandises sont entrées au Canada. Je vais vous donner un exemple de problème qui peut se poser. D'ailleurs, il y a un cas comme celui-ci qui fait l'objet à l'heure actuelle d'un appel devant la Cour fédérale.

Prenons le cas de marchandises qui arrivent au Canada et qui font l'objet d'une enquête à l'issue de laquelle le tribunal canadien antidumping décide qu'il y a eu infraction. La loi prévoit que soient imposés des droits de dumping pour toute importation future de ces mêmes marchandises si elles sont écoulées à perte. Admettons qu'une cargaison arrive au port de Vancouver ou de Toronto et que l'appréciateur des douanes, qui doit faire une évaluation, ne se rend même pas compte que ces marchandises devraient être assujetties à la Loi antidumping ou à la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Il n'impose donc pas de droits de dumping. Mais il existe une disposition en vertu de laquelle après un nombre de jours fixe suivant la date d'entrée au pays des marchandises (on a parlé de cela tout à l'heure) l'entrée des marchandises est jugée définitive.

C'est à cette étape, mettons, que le bureau central de la direction des douanes se rend compte tout à coup que ces marchandises ont été vendues à perte au Canada et que des droits de dumping auraient dû être prélevés. Le bureau central n'est malheureusement pas habilité à rendre une décision; il ne peut qu'émettre une nouvelle décision. Ainsi, à cause d'une erreur commise par les autorités portuaires, le système dans son ensemble et toutes les dispositions en matière d'appel ne jouent plus. C'est là-dessus que nous voulons attirer votre attention.

Le président: Entre-temps, qu'advient-il des marchandises?

M. Hehner: Les marchandises sont arrivées au Canada et font le bonheur de quelqu'un qui les a achetées à un prix très intéressant. La loi ne prévoit pas suffisamment de protection pour les produits canadiens. Il est très facile de faire une erreur compte tenu des milliers et des milliers de livraisons de marchandises qui arrivent au Canada chaque jour. La direction des douanes fait tout son possible, mais le volume de

[Texte]

best, with all the ports across Canada and the volume of work it has to do it cannot help making errors.

The Chairman: How frequent are they? We do not hear of this too often. Are they frequent?

Mr. Hehner: Well, the one you say you are familiar with, which is now before the federal involves seven-figure money. It does happen fairly frequently, and the administration has tried to clue things up. However, if there is enough money involved all you have to do is have an importer take it to court, as has been done in this case, and you suddenly discover there is a complete defect in the law. So we are suggesting that this should be properly phrased in the new statute . . .

The Chairman: Yes, I think it will have to be in. I am sure the officials are aware of the court case, which has yet to be determined, and will want to close any loopholes. You are not going to get around human error, unfortunately. That is one of the problems.

Mr. Deans: Looking at this, you would agree there has to be some way to come to grips with oversight. How do you do it? What do you propose? An oversight in the kind of situation you are talking about must surely occur from time to time. That is a human error.

Mr. Hehner: It occurs frequently, sir, and all we are suggesting is that this could be easily drafted. Now I do not know that I am qualified to sit here and do a drafting job for you and I do not think you would want me to, but I would think a change of a couple of words in section 30. (2) would cover it. It now says, "provides for a re-determination by a dominion customs appraiser". If the change read, "may make a determination or a re-determination", that would cover it perfectly.

Mr. Deans: You are satisfied that this would have covered the situation currently before the courts.

Mr. Hehner: I do not know that I would qualify it as a legal opinion, but I believe that it would have done something.

The Chairman: Well, it is certainly something we will have a chance to discuss again when we get back to it.

Mr. Deans: Is the problem not just simply—I am sorry, Bryce—the matter of having to have made the initial determination within six months?

Mr. Hehner: Yes, sir.

Mr. Deans: If the six months matter were not there, then a determination could be made any time the matter was brought to the attention of the appropriate authorities. Then, of course, that matter would be resolved.

Mr. Hehner: That would be one way of resolving it. I am not sure that . . . Again, I am talking for Canadian manufac-

[Traduction]

travail et la grande dispersion des ports sont tels qu'il y aura toujours des erreurs.

Le président: Y en a-t-il souvent? On n'en entend pas parler très souvent.

M. Hehner: Celles dont vous êtes au courant, sur laquelle est en train de se pencher la Cour fédérale, porte sur des marchandises d'une valeur de plus de 1 milliard de dollars. Ces erreurs sont assez fréquentes et l'administration essaie de corriger la situation. Toutefois, si les sommes d'argent sont assez importantes, il suffit que l'importateur fasse appel, comme cela s'est fait dans le cas présent, et vous découvrirez tout d'un coup que la loi est incomplète. C'est pourquoi nous proposons que le libellé de la nouvelle loi soit beaucoup plus clair là-dessus . . .

Le président: Oui, je suis d'accord avec vous. Je suis certain que les responsables sont au courant de ce qui se passe à l'heure actuelle devant la Cour fédérale, qui n'a pas encore rendu sa décision, et qu'ils voudront supprimer toutes les échappatoires possibles. Malheureusement, on ne peut espérer supprimer totalement l'erreur humaine. C'est justement là l'un des problèmes.

M. Deans: Étant donné ce que vous venez de nous expliquer, ne seriez-vous pas d'accord pour dire qu'on doit trouver un moyen d'éliminer ces erreurs commises par inadvertance? Que proposeriez-vous? Par erreur d'inadvertance, je veux parler de situations comme celle que vous nous avez discuté, situations qui doivent se produire de temps en temps. Il s'agit là d'une erreur humaine.

M. Hehner: Des erreurs comme celle-là se produisent assez souvent, monsieur, et tout ce que nous proposons c'est que la loi contienne des dispositions à ce sujet. Je ne suis pas expert en la matière moi-même et je ne pense pas que ce soit à moi de vous dire quoi faire, mais il me semble qu'il suffirait de changer quelques mots dans le paragraphe 2 de l'article 30. Ce paragraphe prévoit «qu'une révision peut être effectuée par l'appréciateur fédéral des douanes». On pourrait peut-être dire que cet appréciateur fédéral peut prendre une décision ou réviser la décision. Je pense que cela réglerait le problème.

M. Deans: Vous pensez que si le texte était déjà rédigé de cette façon cela aurait réglé le problème qui fait maintenant l'objet d'un appel devant les tribunaux?

M. Hehner: N'étant pas avocat je ne puis pas me prononcer catégoriquement, mais je pense que cela aurait au moins simplifié les choses.

Le président: Nous reviendrons très certainement sur ce point et nous pourrions alors en discuter plus longuement.

M. Deans: Le problème n'est-il pas tout simplement (excusez-moi, Bryce) celui de devoir rendre une première décision dans les six mois?

M. Hehner: C'est exact.

M. Deans: Si ce n'était ce délai de six mois, l'on pourrait rendre une décision à n'importe quel moment dès que la question serait soumise aux autorités responsables. Le problème serait ainsi résolu.

M. Hehner: C'est là une solution envisageable. Mais je ne suis pas certain . . . Je parle bien sûr aujourd'hui en tant que

[Text]

turés, but if I can appoint myself as spokesman for importers for just a moment. I think that, in fairness to them, there should be some time limit fixed beyond which people will not go back on them to re-open a determination that had properly been made. What I am trying to deal with, however, is the situation of no determination having been made, which would be the result of error, and these errors happen frequently.

Mr. Deans: Okay. Thank you.

• 1630

The Chairman: We have come to the end of your paper. We will have a coffee and come back, perhaps, to some more general discussions. At that time we may talk about the key point that I think you are interested in. You talk about the Currency and Exchange Act. What is wrong with the present system?

Mr. Hehner: Do you have the paragraph number, sir?

The Chairman: It is in your number 41. You say that this section ignored the present currency exchange for custom valuation regulations...

Mr. Hehner: Yes, sir.

The Chairman: ... made pursuant to the Currency and Exchange Act. How does it ignore it? In what way?

Mr. Hehner: It just does not refer to it. The draft provisions...

The Chairman: Yes.

Mr. Hehner: ... do not seem to recognize the fact that there are now legal provisions governing...

The Chairman: You want some reference to those, making it very clear that they are the ones that determine currency exchange.

Mr. Hehner: Either do that or else substitute something for it and cancel the present statutory provisions in the Currency and Exchange Act. It just is ignored it in the draft statute.

The Chairman: Mr. Thomson, do you have anything further on this first round? Ian?

Mr. Thomson: No.

The Chairman: I usually have a little break here for coffee.

Mr. Deans: I am still going along with the redetermination time—I am trying to redetermine whether I understand it.

The Chairman: It will all suddenly come clear after about 18 of these sessions.

An hon. Member: And we are only at number four.

[Translation]

porte-parole des manufacturiers canadiens, mais j'aimerais pendant quelques instants, si vous me le permettez, parler au nom des importateurs. Pour être juste envers eux, je pense qu'il faudrait fixer une certaine période de temps au-delà de laquelle il serait impossible de revenir en arrière pour remettre en question une décision. Le problème que j'aimerais résoudre ici est celui qui se pose lorsqu'aucune décision n'a été rendue à cause d'une erreur, et il s'avère que les erreurs de ce genre sont assez fréquentes.

M. Deans: Très bien. Merci.

Le président: Nous sommes arrivés à la fin du document que vous nous avez présenté. Nous nous arrêterons pour le café et nous pourrions peut-être entamer par la suite des discussions un peu plus générales. Ce serait peut-être d'autre part le moment opportun pour discuter d'un point essentiel que vous avez soulevé et qui vous intéresse beaucoup. Vous avez justement mentionné la Loi sur la monnaie et les changes. Qu'est-ce qui ne vous convient pas dans le système actuel?

M. Hehner: Pourriez-vous me préciser le numéro du paragraphe où il en est question?

Le président: Il s'agit du paragraphe 41. Vous dites que «cet article ne tient pas compte de l'actuel cours du change aux fins du Règlement sur l'évaluation douanière.»

M. Hehner: Oui, monsieur.

Le président: ... «établi en vertu de la Loi sur la monnaie et les changes. Que voulez-vous dire par là? comment cet article n'en tient-il pas compte?

M. Hehner: Tout simplement parce qu'il n'en fait pas état. Les dispositions...

Le président: Oui.

M. Hehner: ... ne semblent pas reconnaître qu'il existe maintenant des dispositions juridiques régissant...

Le président: Vous aimeriez que la loi contienne des dispositions concernant précisément la détermination des taux de change, n'est-ce pas?

M. Hehner: Nous aimerions soit cela, soit l'annulation des dispositions statutaires contenues dans l'actuelle loi sur la monnaie et les changes et le remplacement par autre chose. Ce projet ignore tout simplement le problème.

Le président: Monsieur Thomson, avez-vous d'autres questions à poser pour le premier tour? Ian?

M. Thomson: Non.

Le président: C'est en général à cette heure-ci qu'on prévoit une petite pause café.

M. Deans: Je n'ai toujours pas très bien compris la question des délais pour la révision de la décision.

Le président: Après dix-huit séances comme celle-ci, elle sera aussi claire que de l'eau de roche, pour vous.

Une voix: Et nous en sommes encore qu'à la quatrième séance.

[Texte]

[Traduction]

• 1632

• 1637

Mr. Deans: I am so glad I came on this committee.

The Chairman: Order, please. We have 5 o'clock as our target, but if we have to go over we go over, so do not worry.

With all your experience in this field, and having attended all of our committees so far—three or four meetings—what are the key points? What would you like to emphasize? If you had to pick out three or four key points that you think should be emphasized—perhaps for the officials who are here to hear what we have to say, this is the whole purpose of it, knowing that your views are constructive but based on experience—what would you like to emphasize? What should this legislation really do? I feel, for instance, that sometimes you are a little worried that the proposed legislation may not do what it sets out to do.

Mr. Hehner: As I understand your question, sir, you have left the subject of draftsmanship just for the moment to go on to other things.

The Chairman: Yes, right, because we have more than just drafting. If it were only drafting, I would think this meeting a little premature.

Mr. Hehner: What we are talking about is injurious dumping, which the international code says should be condemned. As was mentioned in the CMA brief last week, this is carrying out in the field of international trade exactly the same concepts as the discriminatory pricing legislation, which applies within Canada and which applies in most other countries. In the United States there is the Robinson Patman Act, in Canada they say we have our discriminatory pricing legislation, which says that you shall not price on a discriminatory basis. We are talking here about injurious discriminatory pricing. I feel that what this legislation should be trying to do is put in the hands of the Canadian government all the powers which we are entitled to exercise by virtue of the international code to which we are signatory. And it should protect Canadian producers—I use the word «protect» with a certain hesitancy because the press occasionally pick up a word like that and sort of talk as though you were talking about ordinary duty-rate protection. I am using the word “protection” in the sense of protecting us against the harmful effects of discriminatory pricing abroad—people abroad who will sell their goods into Canada at a cheaper price than they will sell them for in their own home market or could afford to sell them for in their own home market.

• 1640

The Chairman: Or countervail.

M. Deans: Je suis vraiment ravi de faire partie de ce Comité.

Le président: À l'ordre, s'il vous plaît. Nous avons prévu de lever la séance à 17h00, mais s'il nous faut prolonger la réunion, cela ne pose aucun problème.

Quels sont, d'après vous, étant donné votre expérience dans le domaine et le fait que vous ayez participé à toutes les réunions que nous avons eues à ce jour, à savoir trois ou quatre, les points essentiels? Si vous deviez mettre l'accent sur trois ou quatre points saillants, lesquels choisiriez-vous? L'objet de ces réunions est de permettre aux fonctionnaires ici présents d'entendre ce que vous avez à dire. Je sais que votre point de vue est toujours constructif, mais j'aimerais que vous vous fondiez sur votre expérience pour me dire sur quels facteurs vous mettriez l'accent. Que devrait véritablement faire cette loi? J'ai par moment eu l'impression que vous craigniez que ce projet de loi ne fasse pas ce qu'il se propose de faire.

M. Hehner: Si j'ai bien compris votre question, vous aimeriez que l'on s'écarte, quelque peu, de la question de la rédaction de la loi pour discuter d'autres choses, n'est-ce pas?

Le président: C'est exact, car la question de la rédaction de la loi n'est pas le seul problème. Si c'était le cas, la réunion d'aujourd'hui serait un peu prématurée.

M. Hehner: Nous nous intéressons ici aux pratiques de dumping qui sont préjudiciables à l'économie canadienne et qui sont condamnables en vertu du code international. Comme je l'ai dit la semaine dernière, lors de la présentation du mémoire de l'AMC, il s'agit ici de l'application, dans le domaine du commerce international, des mêmes concepts que ceux prévus dans le cadre des lois sur les prix discriminatoires qui s'appliquent au Canada et dans la plupart des autres pays. Aux États-Unis, il y a la loi Robinson-Patman, tandis qu'au Canada, nous avons une loi qui interdit l'établissement de prix discriminatoires. Il s'agit ici aussi d'une question de prix discriminatoires. D'après moi, cette loi devrait remettre au gouvernement canadien tous les pouvoirs qu'il devrait être habilité à exercer en vertu du Code international que le Canada a signé. Elle devrait d'autre part protéger les producteurs canadiens, et j'hésite à utiliser le verbe «protéger», car la presse l'interprète souvent comme s'il ne s'agissait que de la protection tarifaire normale. Mais ce n'est pas de cela qu'il s'agit. Par «protéger», je veux dire que cette loi devrait nous mettre à l'abri de l'incidence néfaste des pratiques d'établissement de prix discriminatoires de certains importateurs. En effet, certaines entreprises étrangères vendent leurs marchandises au Canada à des prix inférieurs à ceux qu'ils demanderaient chez-eux ou qu'ils pourraient se permettre de demander chez-eux sur leur marché national.

Le président: Cette loi pourrait autrement dit les neutraliser.

[Text]

Mr. Hehner: And the same applies in connection with the countervail subsidy area. My comment is that I do not think the existing legislation, as worded, carries out those intentions. What I have said is only what was said in the white paper as being the intention of the government in the introductory matter and we are saying the wording does not do it.

The Chairman: May I interrupt you for a moment?

There are two ways this could happen: one by omission and one wherein the legislation is not adequate. Is there any area of omission? Are there any of the powers or legislation we are entitled to, by international agreement, that you feel we are neglecting, that the legislation does not cover? In other words, are there any instruments of law, or through law, that we could be utilizing and you do not see embraced in this new legislation?

Mr. Hehner: Yes, sir. I feel that this legislation has not gone as far as it should—and here I am afraid I am getting into a policy area so I will talk for myself rather than for my clients.

I feel it has not gone as far as it could in dealing with sales to Canada at below cost—not really below ordinary selling prices but below cost, of which there is a substantial amount. I am talking about below flow cost. People are pricing goods on an incremental basis to Canada, as they do to other export markets, and I am sure as our exporters do when they export, and they are promptly jumped on for it in other countries.

The Chairman: Yes.

Mr. Hehner: I think perhaps the best illustration I could give, however, in answer to your question, is this, if you do not mind my using the wording which we put in our supplementary submission on the regulations. I can just read the words.

I see that a general provision has been put in, and this is dealt with in the comment in our supplementary submission on the draft regulations, proposed Section 8. The reference point for what is dumping is what price our goods sold for in the home market of the exporter. Now there has been a provision in the Anti-dumping Act all along that says that when you are looking at home-market selling prices, ignore taxes of the kind such as the Canadian federal sales tax, which may be included in a selling price but where, regarding the vendor, that is not really his revenue, he is just acting as a tax collector for the government. So his price is \$100 but he charges his customer \$110 and takes the \$10 and remits it to the government. His real selling price is \$100.

So our present legislation says, if you look at a home-market selling price of \$110 as a reference point for what is dumping,

[Translation]

M. Hehner: Et la même chose s'applique aux subventions compensatoires. Ce que j'aimerais souligner ici c'est que d'après moi, la loi, dans son libellé actuel, n'atteint pas ces objectifs. Ce que je dis ne fait que reprendre ce qui figure dans l'introduction du Livre blanc au sujet des intentions du gouvernement. Nous maintenons que le libellé actuel du projet de loi n'est pas satisfaisant.

Le président: Me permettez-vous de vous interrompre un instant?

Les lacunes que vous avez soulignées peuvent être imputables à deux choses: soit à des omissions, soit à un mauvais travail de rédaction de la loi dans son ensemble. Y a-t-il des domaines où il y a eu des oublis? Y a-t-il, selon vous, des pouvoirs dont nous devrions disposer en vertu des accords internationaux qui ne sont pas couverts dans la loi? Autrement dit, existe-t-il des moyens juridiques qui devraient être à notre disposition et dont ne fait pas état la loi?

M. Hehner: Oui. Selon moi, cette loi ne va pas aussi loin qu'elle le devrait. Je sens ici que je vais me lancer dans une discussion sur une question d'ordre plutôt politique, alors je tiens à souligner que les opinions que je vais émettre n'engagent que moi et non mes clients.

D'après moi, la loi ne va pas assez loin pour ce qui est des ventes de produits au Canada à des prix inférieurs au coût... je ne parle pas ici de prix inférieurs au prix courant, mais inférieurs au coût engagé pour les produits. La différence entre ces deux niveaux de prix est considérable. Les exportateurs étrangers ajoutent une plus value aux produits vendus au Canada, comme pour tous les autres marchés d'exportation, et je suis certain que les exportateurs canadiens en font de même, mais ils sont vivement critiqués lorsqu'ils s'adonnent à cette pratique à l'étranger.

Le président: C'est exact.

M. Hehner: Pour répondre à votre question, le mieux que je puisse faire, c'est si vous n'y voyez pas d'inconvénient, c'est de reprendre ce que je dis dans notre mémoire supplémentaire au sujet des règlements. Je vais vous lire les passages qui se rapportent à cette question.

Je constate qu'une disposition générale a été ajoutée et nous en discutons justement dans le paragraphe de notre mémoire supplémentaire qui traite de l'article 8. Pour décider s'il y a ou non dumping, ou vente de marchandises à perte, l'on se fonde sur le prix auquel ces marchandises sont vendues sur le marché national de l'exportateur. La Loi antidumping comprend depuis toujours une disposition qui précise que lorsqu'on se fonde sur les prix de vente du marché national de l'exportateur, il ne faut pas tenir compte des taxes comme par exemple la taxe fédérale de vente canadienne. Celle-ci peut bien sûr être incluse dans le prix de vente, mais cela ne correspond pas à un revenu que touche le vendeur; il joue tout simplement le rôle de percepteur pour le gouvernement. Si le prix du produit est de \$100, il demande \$110 au client mais il en rend \$10 au gouvernement. Le prix de vente de son produit est donc de \$100.

La loi actuelle précise que pour décider s'il y a ou non dumping, si l'on se fonde sur un prix de vente sur le marché

[Texte]

you can back out this \$10 which is analogous to the federal sales tax of Canada. The new regulation, which we have seen since we have put it in our main brief, and on which we have made a specific comment, has now gone much further than that. It says that you can not only back out this tax but back out all import duties which had been imposed in this country on all of their imported materials and components that they may have used in making the goods.

This, instead of taking advantage of all the rights we are entitled to, is a sharp derogation of the existing protection we have had for the last dozen years. Now I have searched through the GATT regulations, I have searched through the International Anti-dumping Act as it was, I have searched through the new antidumping code, and I cannot find words in any of them that say that we should subtract from the home market selling price not only a tax of the type I referred to like the Canadian federal sales tax, but subtract all the import duties that were charged to the manufacturer in that country when he imported materials and components. So I think this is one area where we are certainly, in my opinion, not going as far as we are entitled to. I have gone further, and said it is a sharp reduction in protection from what we have now.

• 1645

The Chairman: If you do not mind, you have lost me somewhere. If an American is exporting to Canada, he can back up; would not that strengthen the case for dumping, if you were rating a charge? Would not that lower the cost of his goods coming in, if you backed it all the way down to the bare costs of manufacturing, if you stripped to the federal sales tax, transportation, and everything else? Would not that strengthen the case for dumping?

Mr. Hehner: No, sir. I think it should—but this has said, do it. Let me try to give you the example simply, sir.

The Chairman: Yes, all right.

Mr. Hehner: I am an American manufacturer. Let us say that I import—and incidentally, sir, I import at a dump price, if you will—into the United States fabric, and I make a shirt out of the fabric.

Mr. Deans: Could I just . . .

The Chairman: Yes.

Mr. Deans: As I understand what you said, what you said was that by doing what is proposed we would reduce the base price in their country, and by so reducing the base price in their country it would allow them to export into Canada at that price, which would be lower than the price that they would normally be allowed to export into.

Mr. Hehner: That is correct, sir.

Mr. Deans: I think that may be what Bryce was looking for.

The Chairman: Yes, I was at the wrong end.

Mr. Deans: You were at the opposite end.

Mr. Hehner: That is exactly what this means.

[Traduction]

national de l'exportateur de \$110, l'on doit retirer \$10 au départ, qui correspondent au pendant de la taxe fédérale de vente canadienne. Le nouveau règlement, que nous avons eu l'occasion de voir depuis la préparation de notre mémoire dans lequel nous en faisons état, va beaucoup plus loin que cela. Il prévoit que l'on retire non seulement cette taxe, mais également tous les droits d'importation imposés à ce pays pour les matériaux et les éléments qu'ils ont dû importer pour fabriquer le produit final.

Ainsi, ce règlement, au lieu de nous faire bénéficier de tous les droits qui nous reviennent, vient davantage réduire la protection dont nous bénéficions déjà depuis 12 ans. J'ai fait des recherches dans les règlements du GATT et dans la loi internationale anti-dumping et j'ai fait des recherches aussi dans le nouveau code anti-dumping, et je n'ai rien vu stipulant qu'il faut soustraire du prix de vente sur le marché national, non seulement une taxe du type que j'ai indiqué, genre taxe de vente fédérale canadienne, mais aussi tous les droits d'importation qui ont été imputés au fabricant de ce pays à l'importation des matériaux et des pièces détachés. Voici donc un domaine où nous n'allons pas aussi loin que nous en aurions le droit. Je vais même plus loin et je dirais qu'il s'agit là d'une importante réduction de la protection par rapport à ce qui existe à l'heure actuelle.

Le président: Je m'excuse mais vous m'avez perdu. Supposons qu'un Américain exporte des produits au Canada, est-ce qu'il ne serait pas plus tenté de faire du dumping si vous établissez une échelle des prélèvements? Est-ce que ceci n'abaîsserait pas son coût d'importation si vous réduisiez ses frais jusqu'à son coût pur et simple de fabrication? Si vous retirez toutes les taxes de vente fédérale, le transport etc, est-ce que ceci ne favoriserait pas le dumping?

M. Hehner: Non. Je vais essayer de vous donner un exemple simple.

Le président: D'accord.

M. Hehner: Supposons que je sois fabricant américain et mettons que j'importe, et je dirais en passant à des prix de dumping, aux États-Unis du tissu que j'utilise pour fabriquer des chemises.

M. Deans: Puis-je . . .

Le président: Oui.

M. Deans: Si je comprends ce que vous dites, c'est qu'en agissant comme nous le proposons, nous réduirions le prix de base dans le pays de ces exportateurs et ainsi nous leur permettrions d'exporter au Canada à ce prix qui serait plus bas que le prix où normalement on leur permettrait d'exporter.

M. Hehner: C'est exact.

M. Deans: Je crois que c'est peut-être ce que Bryce voulait savoir.

Le président: Oui, j'étais au mauvais bout . . .

M. Deans: Vous étiez au bout opposé.

M. Hehner: C'est exactement ce que ceci signifie.

[Text]

Mr. Deans: What has happened is that the more you allow to be deducted the lower the price they can export at, and the lower the price they can export at the lower the price at which it triggers our antidumping legislation, therefore, it lowers the margin for dumping.

Mr. Hehner: That is right.

The Chairman: I suppose they would answer, however . . .

Mr. Deans: Just so that we do not get . . .

The Chairman: . . . that your taxes were artificial barriers to free trade. Supposing you raised your federal sales tax from 10 to 15 per cent; what would you do there?

Mr. Hehner: Sir, excuse me, let me try again. Our present provision in the Anti-dumping Act, as it now exists, says that you can take off any internal taxes on the goods that are being exported to Canada.

The Chairman: Yes.

Mr. Hehner: In other words, I have made goods, I sell them in the United States at \$100 but I have to add on a tax, so it is \$110. That is a tax on the goods. That is all right, we are not suggesting anything else. The present wording of the new proposed regulation A says that you can not only take off all that tax, but you go back and you can take off any import duties that that manufacturer paid on any imported components that he brought into the States to make his final product. This is a provision that did not exist before.

The Chairman: All right. That is a significant change, yes.

Mr. Thomson: What does GATT say? What is the international code, or what does GATT say about that sort of thing? Is that the understanding with our trading partners? Is there something in GATT that addresses itself to that? Did our Canadian officials just dream this up out of thin air?

Mr. Hehner: I will not express an opinion on that, sir. I think that is a question that you had better address to the officials. What I can say is that, if you want to look in the GATT, it refers, as our present legislation does, to backing out internal taxes on the goods. May I take another minute on this, sir, since it is of some interest?

The Chairman: By all means.

Mr. Hehner: Let me say that I am a United States manufacturer of shirts and that I import into the United States all my fabric. Maybe it comes in at a dump price and I might have to pay United States' dumping duties on it too. Then, all I do in the States is I take the fabric and I convert it into a shirt, or I could take the fabric and put a seam on the end and say I have converted into a bed sheet. In the United States let us say that the fabric cost me \$75, and that I added \$10 of value by finishing the operation in the States, so there is \$85, and I sell it in the United States for \$100. Then I have to charge them internal taxes in the States. I collect them, so it is \$110. This one says that our present law says you can back off those internal taxes; our present drafting says, and what is

[Translation]

M. Deans: Donc, plus vous permettez de déduire des frais, moins le prix d'exportation est élevé et par conséquent, il est moins sujet à tomber sous le coup de notre loi anti-dumping et par conséquent, on favorise le dumping.

M. Hehner: C'est exact.

Le président: Je suppose qu'ils pourraient cependant dire . . .

M. Deans: Afin de ne pas . . .

Le président: . . . que nos taxes constituent des barrières artificielles à la liberté du commerce. Supposons que nous augmentions la taxe de vente fédérale de 10 à 15 p. 100, que se produirait-il?

M. Hehner: Excusez-moi, mais je dirais à nouveau que notre loi anti-dumping telle qu'elle existe à l'heure actuelle, permet qu'on retire toute taxe interne dans le cas des produits qui sont exportés au Canada.

Le président: Oui.

M. Hehner: En d'autres termes, j'ai fabriqué des produits et je les vends aux États-Unis \$100, mais je dois ajouter une taxe, c'est-à-dire qu'ils reviennent à \$110. C'est là la situation actuelle et nous ne préconisons rien d'autre. Le libellé de ce nouveau règlement indique que vous pouvez non seulement supprimer toute cette taxe, mais vous pouvez aller plus loin et retirer tout droit d'importation que le fabricant aurait payé sur tout élément importé aux États-Unis et entrant dans la fabrication de son produit final. C'est une disposition qui n'existait pas auparavant.

Le président: Parfaitement. C'est un changement important.

M. Thomson: Mais que disent les accords du GATT? Que dit le code international dans ce cas? Est-ce que nos partenaires commerciaux sont d'accord? Y a-t-il quelque chose dans les accords du GATT qui traite précisément de cette question . . . ? Ou est-ce que ce sont nos fonctionnaires qui ont simplement inventé cette règle?

M. Hehner: Je ne porterai pas de jugement. Vous devriez questionner les fonctionnaires à ce sujet. Tout ce que je puis dire c'est que si vous examinez les accords du GATT, vous verrez qu'on y mentionne comme dans notre loi actuelle, cette question du retrait des taxes internes imposées aux produits. Puis-je consacrer à ce sujet une autre minute puisqu'il présente un certain intérêt?

Le président: Certainement.

M. Hehner: Supposons que je sois fabricant de chemises aux États-Unis et que j'importe tout mon tissu. Peut-être que ce tissu m'arrive à un prix de dumping et que je suis obligé aussi de verser des droits de dumping aux États-Unis. Tout ce que je fais, aux États-Unis, c'est prendre ce tissu et le transformer en chemises ou je peux simplement faire une couture et le transformer en draps de lit. Supposons qu'aux États-Unis, ce tissu me coûte \$75, que j'ajoute \$10 de valeur pour la finition, j'ai en conséquence un produit qui vaut \$85 et je le vends aux États-Unis \$100. Il faut que j'inclus les taxes internes des États-Unis, et j'établis donc mon prix à \$110. Notre loi actuelle permet de soustraire ces taxes internes; cette nouvelle loi permet en plus de soustraire de cette valeur produite, tous les droits payés pour l'importation du tissu aux États-Unis.

[Texte]

more, subtract from this value that you have produced, all of those duties that he paid to import fabric into the States.

• 1650

I am saying that the GATT, as I read it, does not so provide. The GATT refers to taxes on "the goods", namely, on the shirt; it does not refer to the import duties on the fabric that was imported into the States to make the shirt. The new regulation says, subtract not only the U.S. taxes on the goods, the shirt, but subtract all the U.S. import duties on the fabric that they imported from, say, South Korea, to make a shirt in the United States. And that has gone beyond where we are now.

The Chairman: Well, maybe I am dumb, but is that not setting the price of the American exporter to Canada? You are reducing his price. You use that as the analogy.

Mr. Hehner: No, sir, I am talking about the reference point. There are two things being done: You say, what is the normal value and what is the export price? Now, I am talking about calculating the normal value. If the normal value is \$100 and the export price is \$80, you are dumping. But in calculating normal values, instead of taking \$100, subtract all these other things and come down to \$70, then a price of \$70 into Canada is not dumping any longer.

The Chairman: Fair enough. Well, it is obvious that we are going to have to deal with that point. You have given an explanation and I think there has to be a reason. It may have been an error and there may be some reason. I am sure the officials will, at the appropriate moment, want to explain to the committee the logic.

Are there any other key points?

Mr. Hehner: Yes, there are. I will pick one more, if I may. I think we are running in reasonably good time. I will pick one more that also came out in the draft regulations and therefore are supplementary comments.

The Chairman: Yes.

Mr. Hehner: I would like to draw particular attention to proposed regulation 9. Now, this is a beaut, sir. This appears to have been drawn from our existing regulation 16, and to explain it, I would like to read a very few words only from our existing regulation 16. Again, we are calculating the normal value, the reference point for what is dumping, and the lower that reference point, the more you allow dumping.

Our present regulation 16 has dealt with the area where you have to calculate normal value on a cost-plus basis. It says, that in costing goods you shall follow the good business principles and practices which are used and which are attributable to the production of the goods being exported to Canada and of all like goods.

[Traduction]

Je prétends que le GATT, selon mon interprétation, ne va pas aussi loin. Le GATT ne parle de taxes que sur les marchandises, ici, sur les chemises et non pas de droits d'importation sur le tissu importé aux États-Unis pour fabriquer ces chemises. Le nouveau règlement indique qu'on peut non seulement soustraire les taxes américaines sur ces marchandises, sur ces chemises, mais aussi soustraire tous les droits d'importation sur le tissu importé, mettons de la Corée du Sud, pour fabriquer ces chemises aux États-Unis. Par conséquent, nous allons plus loin que ce qui existait.

Le président: Je ne suis peut-être pas très vif, mais ne serait-ce pas fixer le prix des exportations américaines au Canada? Vous réduisez le prix de l'exportateur. Vous avez utilisé cet exemple comme analogie.

M. Hehner: Non, je parle d'un point de référence. Il y a deux choses à considérer: d'une part la valeur normale et d'autre part le prix d'exportation. Actuellement, je discute la façon de calculer la valeur normale. Si la valeur normale du produit est de \$100 et que le prix d'exportation est de \$80, vous faites du dumping. Mais si en calculant la valeur normale au lieu de prendre \$100, vous soustrayez toutes ces autres taxes et vous arrivez à \$70, alors ce prix de \$70 au Canada ne constitue plus du dumping.

Le président: D'accord. Il n'y a pas de doute que nous allons devoir discuter de façon plus approfondie de cette question. Vous nous avez donné une explication qui doit être basée sur une raison. C'est peut-être une erreur ou il doit y avoir des raisons. Je suis sûr que les fonctionnaires expliqueront en temps opportun ces raisons au comité.

Y a-t-il d'autres points essentiels?

M. Hehner: Oui. Si vous permettez, je vais en citer encore un. Je crois que nous allons suffisamment vite. Je vais citer un dernier point qui découle aussi de ces propositions de règlements et qui par conséquent correspond à nos remarques supplémentaires.

Le président: D'accord.

M. Hehner: Je voudrais attirer particulièrement votre attention sur la proposition de règlement 9. C'est un bijou. Il semble que cette proposition soit tirée du règlement 16 actuel et pour vous l'expliquer, je vous dirai quelques mots à son sujet. A nouveau, dans ce cas, nous faisons le calcul de la valeur normale, point de référence pour dire s'il y a dumping, et plus ce point de référence est bas, plus grandes sont les possibilités de dumping.

Le règlement 16 traite des domaines où le calcul de la valeur normale se fonde sur le prix coûtant plus un pourcentage. Il indique qu'en établissant le coût des marchandises on suivra les saines pratiques de commerce utilisées lors de la fabrication de marchandises exportées au Canada et toutes les marchandises similaires.

[Text]

The new regulation 9 has dropped the words "and of all like goods". Now let me tell you the significance of those words.

The Chairman: Yes.

Mr. Hehner: It says, do not set up a special phoney cost accounting system for Canada. Use the same good business principles and practices that you use when costing the goods that you are exporting to Canada that you use in costing the goods that you sell in your own home market. Those are the "all like goods".

The new regulation has just dropped those words entirely. It says:

Follow the good business principles and practices that are attributable to the production of the goods being exported to Canada.

And by the way, good business principles and practices is to cost goods produced for export on an incremental-cost basis. It does not say any longer that you have to use the same cost-accounting system to establish normal value that you follow in your own home market. We think that is, again, a tremendous reduction in protection from the existing regulations and we do not think it is required.

Mr. Thomson: But that phrase «and like goods» is ambiguous, is it not? Either you are following the same costs of production for goods exported into Canada as is being used in the whole market or you are not. If you use the words «and like goods», I think that is ambiguous. To me it implies ambiguity, because what is a «Like good»? Does it imply, for example, that cost to manufacture should compare to like goods of another manufacturer?

• 1655

Mr. Hehner: No, sir. What it was intended to do was this... may I give you a specific example that I know of? That is, just using words; I do not say them and those.

I am manufacturer in England. I am making transformers for use in England. I am also making transformers for export to Canada. Because every transformer is custom built for certain jobs you have to establish normal value on a cost-plus basis. When I am making my transformer for sale in England, I build up my selling price by taking my full costs and adding on a margin for profit. Those are the "like goods". When I am exporting to Canada I establish my costs on an incremental cost basis. I do not try to cover my full cost; I see if I can get a little more.

It is good business principles and practices to do the costing of the goods being made for export to Canada on a different cost accounting principle than I follow in my home market. The old regulations say to follow good principles and practices that you apply to not only the goods made for export to Canada but also to all like goods which you are making for sale in your home market. The new regulation has dropped that.

[Translation]

Le nouveau règlement 9 a laissé tomber: «et toutes les marchandises similaires». Laissez-moi vous indiquer l'importance de ces mots.

Le président: Oui.

M. Hehner: Cela veut dire: n'établissez pas de système de comptabilité truquée pour le Canada; suivez les mêmes saines pratiques commerciales que vous utilisez lorsque vous établissez le prix des produits que vous vendez sur votre propre marché. Voilà ce que signifie: «toutes les marchandises similaires».

Le nouveau règlement a tout simplement ignoré ces mots et dit:

Suivre les bons principes et saines pratiques commerciales pour la production de marchandises destinées à être exportées au Canada.

En passant, je dirais que ces bons principes et ces saines pratiques commerciales consistent à établir le prix des marchandises destinées à l'exportation en se basant sur le coût majoré. On ne précise plus ici l'obligation d'utiliser le même système de calcul du prix de revient pour établir la valeur normale que celui utilisé pour les marchandises sur le marché national. Nous pensons qu'il y a réduction énorme de la protection par rapport au règlement qui existait et nous ne pensons pas que c'est nécessaire.

M. Thomson: Mais cette expression: «et les marchandises similaires» est ambiguë n'est-ce pas? Ou vous calculez le même prix de revient pour les marchandises exportées au Canada que pour votre propre marché ou vous ne le faites pas. Parler de «marchandises similaires est ambigu. Pour moi c'est ambigu car qu'est-ce qu'une «marchandise similaire»? Est-ce que cela veut dire, par exemple, que ce prix de revient doit se comparer au prix de revient d'un autre fabricant pour une marchandise similaire?

M. Hehner: Non. L'intention était... puis-je vous donner un exemple précis?

Je suis fabricant en Angleterre. Je fabrique des transformateurs pour l'Angleterre mais j'en fabrique aussi pour l'exportation au Canada. Vu que chaque transformateur est construit de façon spéciale pour répondre à certains emplois, il faut établir la valeur normale sur la base du coût majoré. Lorsque je fabrique mon transformateur pour le marché anglais, je calcule mon prix de vente en fonction du prix de revient plus une marge bénéficiaire. C'est ça les: «marchandises similaires». Lorsque j'exporte au Canada, je calcule mon prix de revient sur une base majorée, j'essaie d'obtenir un peu plus.

C'est un bon principe et une saine pratique de commerce que de calculer le prix de revient pour les marchandises destinées à l'exportation au Canada sur une base différente de celle pour les produits destinés à mon propre marché. Selon les anciens règlements, suivre de saines pratiques commerciales, nécessitait non seulement l'application aux marchandises destinées à l'exportation mais également aux marchandises similaires destinées au marché national. Le nouveau règlement n'en parle plus.

[Texte]

The Chairman: May I interrupt here? Does that not only infer but also bind you, on the old regulations, to the same markup?

Mr. Hehner: Sir, I do not think it does bind you even to the same markup.

The Chairman: But the old set of regulations.

Mr. Hehner: Yes, there is the same percentage markup.

The Chairman: That is what I meant.

Mr. Hehner: The old regulations did. The new regulations do not.

The Chairman: After being such a good witness, we will give you one more point. Have you one of your pet peeves you would like to raise here?

Mr. Hehner: Mr. Mackasey, there is one more point I would like to make. I was interested in your comments because it is one that had come from my own mind too, about the time for considering this draftsmanship and wording.

Here is the problem. There are many associations and individual manufacturers who wish to appear before your committee, and have given you notice that they will. Sitting on my left is Mr. Duffield who will be appearing before you on June 23 when the Canadian Textiles Institute is going to appear. One of the problems they have faced in preparing submissions to make to you, has been that when they look at some of this wording we have been talking about, they have never been too sure of whether it was an accident of wording which was going to be corrected, and in which case they have nothing to complain about, or whether it was a deliberate expression of intent to change, in which case they would want, presumably, to start screaming that it is a policy decision which should be reversed. So we have been appreciative of the chance to draw these points to your attention now.

I do not know if this would be a practical matter within the operations of your committee, but as Mr. Duffield has just mentioned to me, and can say for himself if I have not expressed the idea clearly, it would be of considerable assistance to them if there was any way that they could get feedback from the officials from some of these points that says, yes, that was an error in wording, here is what we intended. Or if to the contrary they could get a statement, no, that was not an error in wording at all, that is exactly what we had intended, then they would know what to say to you.

The Chairman: What we had intended to do, Mr. Thomson and Mr. Deans, or whoever represents your parties to now get together on this, was to meet informally with the officials to review some of the observations. It is feasible that the officials will say that is a translation error, that is an oversight, that is an omission or that is a phrase which has been forgotten. Or they may say that this is what we mean in spite of Mr. Hehner's observations, and this is a point of the policy unless somebody convinces us that the policy is wrong, but this is the way it stays until there is a change of policy. So what we are doing here is, like so many times, is proceeding gently up to the front.

[Traduction]

Le président: Puis-je vous interrompre? Cela n'implique-t-il pas l'exécution de l'ancien règlement, une marge bénéficiaire analogue dans les deux cas?

M. Hehner: Non je ne le crois pas.

Le président: Mais c'était le cas pour l'ancienne série de règlements.

M. Hehner: Oui, il y avait le même pourcentage de marge bénéficiaire.

Le président: C'est ce que je voulais dire.

M. Hehner: Les anciens règlements vous l'imposaient alors que les nouveaux non.

Le président: Ayant été un si bon témoin, nous allons vous permettre de nous exposer un dernier point. En avez-vous un qui vous tienne plus à cœur?

M. Hehner: Oui, certainement. Vos commentaires m'ont intéressé car ce point m'est venu à l'esprit au moment d'étudier la rédaction de ces propositions.

Le voici. Il y a beaucoup d'associations et de particuliers qui désirent comparaître devant votre comité et qui vous l'ont signalé. A ma gauche vous avez M. Duffield qui comparaitra le 23 juin avec l'Institut canadien du textile. L'une des difficultés qu'on rencontrées ces témoins pour préparer leurs mémoires c'est qu'en lisant certaines de ces propositions dont nous avons parlé, ils n'étaient jamais certains s'il s'agissait d'une erreur de rédaction qui allait être corrigée, auquel cas ils n'avaient aucun sujet de doléance, ou si c'était intentionnel, auquel cas il leur fallait insister pour que cela soit changé. Nous sommes donc heureux de pouvoir attirer votre attention sur ces points.

Je ne sais s'il serait pratique de procéder ainsi au sein de votre comité, mais comme M. Duffield vient de me l'indiquer et il pourra préciser lui-même si je ne m'exprime pas assez clairement, il serait fort utile que les fonctionnaires leur disent: oui, c'est une erreur de rédaction, l'intention était la suivante. Ou: non, ce n'est pas une erreur, c'est bien l'intention recherchée. Les témoins sauraient alors quoi vous dire.

Le président: Notre intention, MM. Thomson et Deans, était de nous réunir de façon officieuse avec les fonctionnaires pour revoir certaines de ces observations. Il se peut que les fonctionnaires nous disent qu'il s'agit d'une erreur, d'une lacune ou d'un oubli. Mais il se peut aussi qu'ils nous disent qu'en dépit des observations faites par M. Reyner, il s'agit ici de la nouvelle politique et à moins que quelqu'un ne nous prouve qu'elle est mauvaise, cela restera inchangé. Donc nous procédons ici comme nous l'avons fait tant de fois, lentement mais sûrement.

[Text]

• 1705

I might say that regardless of how the regulations appear at the moment, we are way ahead of the game, because normally you would not see these regulations perhaps for a month after the legislation gets through the House of Commons.

Mr. Hehner: And we think it is wonderful that you have arranged that the regulations be made available.

The Chairman: I would like to take the credit but—well, yes, I will anyway.

The point is that we did do this in the Quebec legislature. As I say, those are the rules there, and sometimes, if you are not careful, regulations appear before legislation has even been finalized.

So what we are trying to do here is this. I think there has to be a periodical assessment of this kind of testimony so that we can let interested witnesses know as soon as possible, "Do not belabour this point as it has already been made three weeks earlier; so give some new suggestions in your little up-date today as to how your original draft, original submission or presentation was wrong in the light of your having no resolutions and no regulations in front of you."

You have been able, in your second submission today, already to allay some of your fears; and I think that, hopefully, by the time the Textiles Institute people arrive, we may be able to say, without me promising it, and after discussion with the officials, "Here are three or four or five points that have been raised and you will be pleased to know that there have been errors found".

Mr. Hehner: The same comments, sir, of course, could be made to the Canadian Chemical Producers and the Canadian Manufacturers' Association.

The Chairman: And the Canadian Wine Institute and the Montreal Expos baseball club . . .

Mr. Hehner: I was going to say, let us never forget the Canadian Wine Institute. I hope that you are going to be making a tour there.

The Chairman: . . . and the steel industry, and all the rest.

Any last comments, Ian?

Mr. Deans: No, other than that I think the point that was made is well taken. There is no point in hearing and re-hearing the same testimony over and over again. Obviously, if a point is valid, then saying it fifty times will not make it any more valid; and if it is not valid, then hearing it fifty times will not alter it.

And it may well be, not having sat in on the committee but intending to sit in now, that what we might do is to meet—Mr. Thompson, Mr. Mackasey and myself—and take a look at what is already before us, and maybe advise you, before we go on with the hearings ad nauseam, as to what points are already being taken under advisement, so that you can more fruitfully direct your conversation and comment.

The Chairman: Most of our witnesses, of course, from here on in, will be of a more particular interest industry type. So far we have had institutes and associations, and a very useful presentation by the CMA the other evening—I found it very positive and it helped me a lot.

[Translation]

Je dirais que quel que soit l'aspect actuel des règlements, nous sommes en avance car, normalement, ces règlements ne sont publiés qu'un mois, au minimum, après l'adoption de la loi à la Chambre des Communes.

M. Hehner: Nous trouvons magnifique que vous ayez pu obtenir que ces règlements soient disponibles.

Le président: J'aimerais m'en attribuer le mérite, mais oui, pourquoi pas.

C'est la procédure suivie à l'Assemblée législative du Québec. C'est la règle, et quelquefois si vous ne faites pas attention, les règlements paraissent avant que la loi n'ait été établie sous sa forme définitive.

Nous essayons ici qu'il y ait évaluation périodique des témoignages afin de pouvoir indiquer aux futurs témoins, le plus tôt possible, qu'ils n'ont pas besoin par exemple de perdre leur temps avec telle ou telle question puisqu'elle a déjà été réglée trois semaines plus tôt, leur permettant ainsi de mettre à jour leur mémoire, leur permettant, comme à vous, de rectifier leur mémoire, après réception des règlements.

Vous avez pu, dans votre deuxième mémoire aujourd'hui, atténuer certaines de vos craintes, et j'espère que lorsque les représentants de l'Institut du textile comparaîtront, nous pourrions sans que je fasse de promesse et après discussion avec les fonctionnaires, leur dire: «Voici trois ou quatre ou cinq questions qui ont été soulevées, et vous serez heureux de savoir qu'on a découvert des erreurs . . .»

M. Hehner: On pourrait faire les mêmes remarques à l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et à l'Association des manufacturiers canadiens.

Le président: Et aussi à l'Institut canadien des vins et au Club de baseball des Expos de Montréal . . .

M. Hehner: J'allais recommander de ne jamais oublier l'Institut canadien des vins. J'espère que vous ferez une visite là-bas.

Le président: Et il ne faut pas oublier l'industrie de l'acier et toutes les autres . . .

Y a-t-il des remarques de dernière minute, Ian?

M. Deans: Non, sauf que la démonstration est parfaite. Il ne sert de rien d'entendre et de réentendre toujours les mêmes témoignages. Il n'y a pas de doute que lorsqu'un argument est pertinent, le répéter cinquante fois ne le rend plus pertinent et, s'il n'est pas valable, l'entendre cinquante fois ne sert à rien.

Étant nouveau mais ayant l'intention de siéger avec vous en permanence, il serait peut-être bon que M. Thompson, M. Mackasey et moi-même, examinions ce qui nous a déjà été soumis, et que plutôt que de prolonger indéfiniment les séances, nous signalions aux témoins les questions déjà à l'étude afin de concentrer leurs commentaires sur d'autres.

Le président: La plupart de nos témoins, à partir de maintenant, naturellement, seront des entreprises ayant des intérêts bien définis. Jusqu'ici nous avons reçu des instituts et des associations et aussi, l'autre soir, un mémoire fort édifiant de

[Texte]

I will not get into the whole question that I usually ask about disclosure. I would like to, but I am not going to ask you.

Mr. Hehner: I think you may hear more about that, sir. Your questions certainly sparked.

The Chairman: Talking about sparks, I would like you to know that on Tuesday, we are meeting the Electrical and Electronic Manufacturers Association, so that fits rights in. On Wednesday, we meet the Canadian Chemical Producers Association, and on Thursday, June 11, Canadian General Electric. Presumably, there will be no reason to change that and that that will be our program.

Mr. Hehner: Before you end the meeting, can I merely thank you very much for the courtesies, and I apologize if I have been too verbose in answering the questions.

The Chairman: I suspect we will see more of you.

Mr. Hehner: Hopefully. Thank you.

The Chairman: You are very welcome; and I think your contribution was very positive.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

l'Association des manufacturiers canadiens. J'ai trouvé ce mémoire très positif.

Je n'aborderai pas la question que je pose d'habitude sur la divulgation. J'aurais aimé, mais je ne le ferai pas.

M. Hehner: Je crois que vous en entendrez plus à ce sujet . . . Vos questions, en tous cas, ont été étincelantes.

Le président: Parlant d'étincelles, j'aimerais vous indiquer que mardi nous recevons l'association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada. Mercredi, nous recevons l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et, jeudi 11 juin, la General Electric du Canada. Ce sera là notre programme. Je ne vois pas pourquoi, il changerait.

M. Hehner: Avant que vous ne mettiez fin à la séance, je voudrais simplement vous remercier vivement de votre amabilité et m'excuser si je me suis montré trop prolix en répondant aux questions.

Le président: Je suppose que vous reviendrez.

M. Hehner: Je l'espère. Merci.

Le président: Je vous remercie infiniment et votre contribution a très certainement été fort positive.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

From Corporation House Ltd., representing the Canadian Manufacturers Association, the Canadian Chemical Producers Association and the Canadian Textiles Institute:

Mr. Eric Hehner.

De Corporation House Ltd. représentant l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et l'Institut canadien des textiles:

M. Eric Hehner.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 6

Fascicule n° 6

Tuesday, June 9, 1981

Le mardi 9 juin 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMI-
QUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 9, 1981
(7)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

Other Member present: Mr. Deans.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada: Mr. Charles G. Millar, Executive Vice President, Operations, Northern Telecom Limited and Chairman of the Board of Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada; Mr. Archie F. Johnston, Vice President, Public Affairs and Government Relations, Canadian General Electric Company Limited and Chairman of the Government Relations Committee of EEMAC; Mr. Ben W. Ball, President and Chief Executive Officer, Federal Pioneer Limited; Mr. H. O. Coish, Vice President, Canada Wire and Cable Company, Limited; Mr. David E. P. Armour, President and Chief Operating Officer, EEMAC and Mr. John M. Coyne, Q.C., Counsel to EEMAC.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Millar made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:12 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 9 JUIN 1981
(7)

[Traduction]

Le sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Autre député présent: M. Deans.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada: M. Charles G. Millar, vice-président exécutif, Opérations, Northern Telecom Limited et président du Conseil d'administration de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada; M. Archie F. Johnston, vice-président, Affaires publiques et relations gouvernementales, Canadian General Electric Company Limited et président du Comité des relations gouvernementales de l'AMEEEEC; M. Ben W. Ball, président-directeur général, Federal Pioneer Limited; M. H. O. Coish, vice-président, Canada Wire and Cable Company, Limited; M. David E. P. Armour, président-directeur général, AMEEEC et M. John M. Coyne, c.r., avocat-conseil de l'AMEEEEC.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Millar fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 12, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, June 9, 1981

• 1537

[Text]

The Chairman: Thank you very much. We will call to order this meeting of the Subcommittee on Import Policy. I want to welcome Mr. Millar, who is here on behalf of the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada, to be forever known as EEMAC.

Go ahead, Mr. Millar.

Mr. Charles G. Millar (Chairman of the Board, Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada): Thank you very much, Mr. Chairman.

As the chairman has said, I am Charles G. Millar. I am Executive Vice-President of Operations of Northern Telecom Limited. I appear today, however, as Chairman of the Board of EEMAC. As the chairman has stated, we will be forever known as EEMAC but it really means the Association of the Electrical and Electronic Manufacturers of Canada.

Appearing with me, on my left, is Mr. Archie F. Johnston, who is Vice-President of Public Affairs and Government Relations of Canadian General Electric company Limited; he is Chairman of the Government Relations Committee of EEMAC. Mr. Ben Ball, on my right, is the President and Chief Executive Officer of Federal Pioneer Limited. Further down, at the end of the table, we have Mr. Ossie Coish, who is Vice-President of Canada Wire and Cable Company, Limited; Mr. David Armour, who is President and Chief Operating Officer of EEMAC; and we have Mr. Jack Coyne, Q.C., who is counsel to EEMAC, just to the left of Mr. Johnston.

The Chairman: A very distinguished counsel.

Mr. Millar: Mr. Chairman, we appreciate this opportunity to appear before you and to take part, we hope constructively, in your deliberations on this important subject. We of EEMAC take the view that no area of public policy currently under discussion is of greater importance for Canada's future economic well-being than the one which is before you now.

First, let me say a word about our industry. The electrical and electronics industry is a significant factor Canada's overall manufacturing activities. The Canadian market for our products in 1980 amounted to \$12.8 billion and we employ directly some 134,000 Canadians, and thousands more are employed in distribution and service areas. I probably should not ad lib, but that is more people than were employed in the automobile industry in Canada about a year or so ago, at the last count.

One of the major elements of our business is research and development, and I might point out that our research and development expenditures, measured as a percentage of sales, lead all other manufacturing sectors taken together, by a margin of two to one.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 9 juin 1981

[Translation]

Le président: Merci beaucoup. Je déclare ouverte la séance de ce Sous-comité sur la politique d'importation. Nous accueillons M. Millar qui représente l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada, que nous appellerons, dorénavant l'Association.

Vous avez la parole, monsieur Millar.

M. Charles G. Millar (président du Conseil, Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Comme le disait M. le président, je m'appelle Charles G. Millar. Je suis vice-président exécutif chargé des opérations à la *Northern Telecom Limited*. Toutefois, je suis ici en tant que président du Conseil de l'Association. Comme le disait le président, nous parlerons dorénavant de l'Association mais j'aimerais bien que l'on sache qu'il s'agit de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada.

A ma gauche, il y a M. Archie F. Johnston, vice-président chargé des Affaires publiques et des relations avec le gouvernement à la compagnie Général Electrique du Canada; M. Johnston préside également le comité des relations avec le gouvernement de l'Association. A ma droite, M. Ben Ball, président et directeur général de la société *Federal Pioneer Limited*. Plus loin, au bout de la table, il y a M. Ossie Coish, vice-président de la *Canada Wire and Cable Company Limited*; M. David Armour, président et directeur général de l'Association et, à la gauche de M. Johnston, il y a M. Jack Coyne, C.R., qui est le conseiller juridique de l'Association.

Le président: Un conseiller très distingué.

M. Millar: Monsieur le président, nous sommes heureux d'avoir la possibilité de venir témoigner ici et de participer, positivement espérons-le à votre travail sur la politique d'importation. Les membres de l'Association sont d'avis qu'il n'y a pas un sujet de politique publique présentement à l'étude qui soit plus important au bien-être économique canadien que celui dont vous êtes saisis.

Permettez-moi d'abord de vous faire un bref exposé de notre industrie. L'industrie de l'équipement électrique et électronique apporte une contribution importante à l'ensemble des activités de fabrication au Canada. En 1980, le marché canadien d'équipement électrique et électronique valait 12,8 milliards de dollars et nous employons directement quelque 134,000 Canadiens, sans compter les milliers d'autres affectés à la distribution et à l'entretien. Je ne devrais pas improviser mais cela représente plus de gens que n'employait, il y a environ un an, l'industrie de l'automobile au Canada.

Les travaux de recherche et de développement sont une composante importante de notre industrie; à ce sujet, j'aimerais souligner que dans l'industrie de l'équipement électrique et électronique, les dépenses affectées à la recherche et au développement, en pourcentage des ventes, sont supérieures, dans

[Texte]

• 1540

We are also, of course, vitally interested in international trade. Our export sales in 1980 totalled \$2.7 billion and we exported to over 30 countries. Our export activities have been expanding and we hope that they will continue to do so. It is a fact of history, however, that all major industrialized countries have depended for their success in developing export sales upon a solid basis of support in their domestic markets. Our future success will similarly depend upon that support.

This is not to say that domestic manufacturers should expect to monopolize their home markets. We believe in two-way trade, and we will continue to look forward to the competition of foreign producers in the Canadian market as a benefit that Canadians can expect to enjoy.

The key factor to realizing that benefit, however, is that competition must be fair, and not distorted by injurious dumping and other predatory practices, which can have the effect of damaging the interests of all Canadians. These practices are, of course, unequivocally condemned by the GATT and by the trading community generally.

Canada is particularly vulnerable to these practices, particularly in areas directly affecting our industry. In the field of heavy electrical apparatus and many areas of telecommunications equipment, the major countries of the European Community and Japan totally—and I mean totally—exclude foreign producers from participating in their markets. We cannot compete there because we are not allowed to.

In contrast, Canada, as well as the United States, is an open market in which, by and large, foreign producers can compete freely in the areas I have referred to. In these circumstances, the viability of Canadian manufacturers is at risk and they could be destroyed, unless adequate measures are available against injurious dumping and subsidization.

Mr. Chairman, we have filed with the subcommittee a comprehensive submission to which is attached a summary. It is not my intention, in this brief opening statement, to refer in detail to, or to reiterate, what we have already said to you in writing. The burden of our submission is that we support the thrust of the government's proposals but we are critical of some and have made specific recommendations with regard to others.

I would, however, like to make some brief general comments on two areas upon which we have commented in the submission. The first of these is the question of capital goods, and the second is the administration and enforcement of the proposed laws.

I turn to the question of capital goods. It is, I think, the general impression, when one considers international trade, that that trade predominantly involves mass-produced consumer goods or industrial materials that move in large volumes, in a more or less continuing flow, on the basis of routine purchase orders and relatively prompt delivery. In a general sense, this

[Traduction]

une proportion de 2 pour 1, à celle de l'ensemble des secteurs de fabrication.

Bien sûr, nous nous intéressons de près au commerce international. En 1980, nous avons exporté pour 2,7 milliards de dollars de marchandise à plus de 30 pays. Nous avons augmenté nos exportations et nous espérons pouvoir continuer à le faire. Il demeure cependant que traditionnellement, tous les grands pays industrialisés se sont fiés, pour ce qui est des ventes à l'exportation, sur une base solide dans le marché intérieur. L'industrie de l'équipement électrique et électronique ne fait pas exception à la règle.

Cela ne signifie pas cependant que les manufacturiers canadiens demandent un monopole du marché intérieur. Nous sommes des partisans du commerce bilatéral et nous continuons de voir la concurrence que nous mènent les fabricants étrangers sur le marché canadien comme un avantage dont peuvent profiter les Canadiens.

Au sujet de cet avantage, il faut toutefois dire que la concurrence doit être loyale et que le marché ne doit pas être détruit par le dumping et d'autres pratiques déloyales, ce qui pourrait nuire à tous les Canadiens. Il s'agit de ces pratiques qui sont condamnées par le GATT et par le monde des affaires en général.

Le Canada est particulièrement vulnérable à ce sujet, notamment dans les secteurs qui touchent directement à notre industrie. Dans le domaine des appareils électriques lourds et du matériel de télécommunication, les grands pays de la communauté européenne et le Japon interdisent, et je dis bien interdisent, aux manufacturiers étrangers de vendre leurs produits sur les marchés intérieurs. Nous ne pouvons pas faire concurrence là, on ne nous le permet pas.

Par ailleurs, le Canada, tout comme les États-Unis, est un marché ouvert où les manufacturiers étrangers sont libres de faire concurrence dans les domaines mentionnés précédemment. Dans ces cas, la vie même des centres canadiens est en danger; ces centres de fabrication pourraient même disparaître à moins qu'il existe des mesures de protection adéquate contre le dumping et les subventions à l'exportation.

Monsieur le président, nous avons envoyé au sous-comité un mémoire complet, accompagné d'un résumé. Je n'ai pas l'intention maintenant de faire référence à tous les sujets que nous avons soulevé ou de lire ce que vous connaissez déjà. Essentiellement, nous sommes favorables à l'orientation que semble vouloir donner le gouvernement dans ses propositions; cependant, nous ne sommes pas d'accord avec certaines propositions et nous avons fait des recommandations précises à cet égard.

J'aimerais cependant faire quelques observations générales à propos de deux domaines dont nous faisons état dans notre mémoire. Il y a tout d'abord la question des biens d'équipement et ensuite l'administration et l'application des lois envisagées.

Je commencerais d'abord avec la question des biens d'équipement. On pense, généralement dans le contexte du commerce international, qu'il s'agit surtout de l'échange de biens de consommation produits en grandes quantités ou de matériaux industriels qui sont échangés de façon plus ou moins constante selon des commandes d'achat régulières et des livrai-

[Text]

is not an incorrect impression, and many of the products of our own industry fit the characteristics that I have described. It is also true, perhaps inevitably, that legislative and other measures affecting trade in such goods are constructed and administered in relation to these characteristics.

There is, however, in our industry an important segment that produces and sells a category of goods that has quite different features and characteristics from those just referred to. We have referred to these products as capital goods and they are an important aspect of the manufacturing activities of the electrical and electronics industries. Comparable products in other industries would be such things as paper making machines and steel rolling mills.

The characteristics of capital goods are that they are of enormous size and value: frequently amounting to millions of dollars per unit they are one-of-a-kind or custom-made to a particular customer's specifications, they are ordered only irregularly, and occasionally, and they involve in their manufacture thousands of man-hours of work, which may be spread over three, four or even five years in some cases.

The loss of even a single order for such a product to a dumped import can have a particularly damaging effect upon domestic manufacturers, and the injury that is caused can extend over a long period of time. Moreover, the problems of identifying, measuring and counteracting dumping in these areas are quite different from such problems in the fields of consumer products and industrial materials. It is our view, based upon the experience of our members, that recognition of this difference in the anti-dumping laws and regulations and in enforcement procedures is absolutely essential if adequate measures are to be available to protect these important elements of Canadian industry from injurious dumping.

• 1545

We have commented extensively on this matter in our submission and we have made some specific recommendations, and will be glad to discuss these with you and to deal with any questions which they may have raised in your mind.

We have also made extensive comments on problems of administration and enforcement of the proposed import legislation. It is a matter of concern to us that neither the discussion paper, nor the draft act, nor now the draft regulations address this matter. As I have said, we support the thrust of the proposals themselves. We applaud the government's expressed view that Canada's procedures for dealing with injurious imports should be as responsive, efficient and effective as those of our major trading partners. We fervently hope that this will be the ultimate result of the legislative program which will emerge. We are fearful, however—and this is based upon the practical experience of our members who have been injured by dumping and have gone through a number of anti-dumping procedures under the existing law—that the purpose will not be fulfilled, and the scheme will come to naught, unless important steps are taken to revise the structure and procedures by which the laws will be administered and enforced.

[Translation]

sons rapides. Cette impression générale est bonne et bon nombre des produits de notre industrie font partie de ces produits. Il est également vrai, peut-être même inévitable, que les lois et les autres mesures régissant le commerce de ces marchandises sont conçues et administrées selon les caractéristiques de ces marchandises.

Notre industrie comporte cependant un secteur de production et de vente de marchandises comportant des caractéristiques passablement différentes. Ces produits sont les biens d'équipement qui sont une partie importante des activités de fabrication des industries électriques et électroniques. Les biens d'équipement des autres industries seraient, par exemple, les machines à papier et les laminoirs.

Ces biens d'équipement sont énormes et ont une grande valeur: chaque pièce vaut souvent des millions de dollars et elle est fabriquée selon les besoins du client. Ces biens font l'objet de commandes irrégulières et occasionnelles et leur fabrication nécessite des milliers d'heures de travail, ce qui peut prendre trois, quatre ou même cinq ans pour certains biens.

La perte d'une seule commande de biens d'équipement peut avoir des effets très néfastes sur les manufacturiers canadiens et ces effets peuvent durer pendant longtemps. Par ailleurs, il faut procéder différemment, par rapport aux biens de consommation et aux matériaux industriels, pour identifier, mesurer et pallier le dumping dans ces domaines de biens d'équipement. En se fondant sur l'expérience de ses membres, l'Association est d'avis qu'il est absolument essentiel que soit reconnue cette différence dans les lois et les règlements anti-dumping pour que soient protégées ces composantes importantes de l'industrie canadienne.

Notre mémoire fait longuement état de cette question; nous y faisons certaines recommandations précises et sommes disposés à en discuter avec vous pour répondre à toute question que vous pouvez avoir à ce sujet.

Nous faisons également beaucoup d'observations sur l'administration et l'application de la loi envisagée sur l'importation. Nous nous soucions de ce que ni le document d'orientation, ni le projet de loi, ni, maintenant, le projet de règlement ne traite de ce sujet. Comme je le disais, nous sommes favorables au principe des propositions. Nous nous réjouissons lorsque le gouvernement déclare que les formalités de protection du Canada contre les importations préjudiciables devraient être aussi efficaces et adaptables que celles de nos principaux partenaires commerciaux. Nous espérons de tout cœur que la législation qui sera adoptée aura ces résultats. Nous craignons cependant... et notre crainte repose sur l'expérience pratique de nos membres qui ont souffert du dumping et qui ont eu recours à quelques reprises aux formalités anti-dumping de la loi actuelle... donc nous craignons que l'objectif ne soit pas atteint et que le programme échoue complètement, à moins que des mesures importantes ne soient prises pour revoir la

[Texte]

Our complaint is not against civil servants who may have been involved, whose dedication and diligence we acknowledge and respect. It is rather against the structure and procedures which have been inadequate for the tasks which the law proposed or imposed.

What is essential is that the government recognize not only the importance of this field of policy for Canada's welfare but also the necessity of ensuring that the purposes of the policy can be effectively carried out. What is needed, in our view, is a significant up-lift in the status and resources of whatever group in the public service is assigned the task of administering the anti-dumping program. In part IV of our submission, we have outline a proposal for reorganization which we feel would offer distinct improvements in this area. It proposes a separate agency which, as you will recognize Mr. Chairman, is comparable in many respects to the organization of the agency under FIRA.

Whether or not such a suggestion is acceptable, or even feasible, and even if matters of administration and enforcement are left with the Department of National Revenue, we feel that our proposal illustrates the sort of changes in structure which are necessary if the government's legislative initiatives are to succeed. Above all, what is needed is that the administration of these important measures be able to attract and keep ambitious and career-oriented public servants at the levels of skill and experience that the nature of the work requires. Among other things, such changes require money, but, if the anti-dumping program is to succeed, money and other resources will be needed.

Finally, let me stress briefly one other feature of administration and enforcement which we have commented upon in our submission: That is the absolute necessity, in our view, of instituting a level of public disclosure of all facets of the anti-dumping regime, of a totally different order of magnitude from what has existed heretofore. Not only is this necessary in order to ensure that all interested parties have a proper opportunity to have their interests heard and considered, as specifically provided for in the GATT Code. It is also an essential ingredient in ensuring that the administration will have proper access to the facts and information which they require if they are to be able to accurately assess and decide upon such matters as normal value, export price, the adequacy of price undertakings and other factors upon which the successful and effective enforcement of the proposed rules depends.

• 1550

Mr. Chairman, this concludes my address. I would ask your indulgence, though, for a moment. Mr. Ball has come a long way to be with us today. He has to catch a plane at 5 o'clock and must leave here at 4.15.

The Chairman: Is he from the west?

[Traduction]

structure et les formalités d'administration et d'application des lois.

Nous ne nous plaignons pas des fonctionnaires qui ont pu se pencher sur nos cas, nous reconnaissons et respectons le dévouement et la diligence de ces personnes. Nous en avons plutôt contre la structure et les formalités qui ne sont pas adaptées au principe de la loi.

Il est essentiel que le gouvernement reconnaisse non seulement l'importance de cette question de politique en ce qui a trait au bien-être du Canada, l'importance de faire en sorte que les buts visés par la politique soient réellement atteints. A notre avis, il faut accorder plus d'importance au statut et aux ressources du groupe de fonctionnaires chargés d'administrer le programme anti-dumping. Nous formulons, dans la quatrième partie de notre mémoire, une proposition de réorganisation dans ce sens. Cette proposition prévoit un organisme distinct, qui, vous l'admettrez, monsieur le président, se compare à bien des égards à l'organisation de l'organisme prévu par la loi sur l'examen de l'investissement étranger.

Peu importe que notre proposition soit acceptable ou même possible, et même si l'administration et l'application de la loi relève encore du ministère du Revenu national, nous pensons que notre proposition montre les changements de structure nécessaires au succès des mesures législatives gouvernementales. Il est avant tout essentiel que l'administration de ces mesures législatives importantes puisse attirer et conserver des fonctionnaires ambitieux et dévoués pour que le service conserve les compétences et l'expérience nécessaires. Ces changements nécessitent entre autres des fonds, cependant il faut noter que le succès du programme anti-dumping reposera sur des fonds et des ressources.

Permettez-moi enfin de décrire une autre caractéristique de cette question de l'administration et de l'application dont nous avons fait état dans notre mémoire: nous considérons qu'il est essentiel de publier tous les aspects du travail anti-dumping, de publier d'une façon totalement différente qu'auparavant. Cela est nécessaire non seulement pour faire en sorte que toutes les parties intéressées aient la possibilité de se faire entendre, comme prévu dans le code du GATT. Il s'agit également d'un facteur essentiel à la garantie que l'administration aura accès aux informations nécessaires pour bien évaluer différentes questions, notamment la valeur normale, le prix à l'exportation la pertinence des prix et les autres facteurs et prendre des décisions dont dépendra l'application efficace des règlements envisagés.

Voilà monsieur le président qui conclut ce que j'avais à dire. Je voudrais implorer votre indulgence encore un moment. M. Ball est venu de loin pour être présent parmi nous aujourd'hui. Il a un avion à prendre à 17 h 00 et doit nous quitter vers 16 h 15.

Le président: Est-il de l'Ouest.

[Text]

Mr. Ben W. Ball (Member, Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada): I live in Toronto, sir.

The Chairman: Oh, well that is not really too far away.

Mr. Millar: I wonder if he could say a few words.

Mr. Ball: Mr. Chairman, I have been in this industry for 40 years and I am tremendously impressed with the importance of what you and your committee are doing. I do not think it is going to have perhaps too much effect on the rest of my career, but it certainly is going to effect our industry drastically in the eighties and the nineties and in the twenty-first century. I am delighted that this is happening and I want to state how important I think it is.

The second anxiety that I have, and which is covered in our brief, is that I do not believe the draft goes as far as we are allowed to under GATT. I think we are not using the umbrella as effectively as the United States is using it, as the European Economic Community is using it. I do not know why we should not use it too.

Then I want to tell you just very briefly a little bit about how a dumping case can hurt an industry. In 1977 we were second low bidder for a western utility for about \$6 million worth of transformers, which were awarded to a Japanese manufacturer at a price which, we believe, was substantially below even the material cost. That cost the Canadian electrical industry 75 man-years of work, plus all of the winding copper, the silicon steel, the steel tanks, the bushings, the transformer oil and all the other things that we would have bought from other Canadian companies, the ripple effect of which I would hate to try to estimate because I do not think anybody could ever prove or disprove the effect of ripple, but it certainly is substantial.

That is all I want to add to our prepared brief, sir. I am grateful for your attention.

The Chairman: Mr. Ball, I appreciate that. I wonder, perhaps it is going to be a little more provocative today, whether somebody is saying exactly that in some other country as the result of some successful bidder from Canada?

Mr. Ball: Not to my knowledge in a 40 year period, sir, because Canadians are not allowed to bid in the countries from which these troubles emanate.

The Chairman: Well I want to thank you, Mr. Ball. I mean that sincerely. I want to say to Mr. Millar that you have touched on some of the points that have been bothering me. If I might say, this is a rather unusual committee. We are really groping for direction in a way. We have, as you know, a bill, or a proposed bill, which is in the right direction, as you say, prepared by very conscientious officials. It may not go as far as it should, and this is what we are trying to find out.

[Translation]

M. Ben W. Ball (Membre de l'Association canadienne des fabricants de matériel électrique et électronique): J'habite Toronto, monsieur le président.

Le président: Bon bien ce n'est pas si loin.

M. Millar: Peut-être pourrait-il nous dire quelques mots.

M. Ball: Monsieur le président, cela fait 40 ans que je travaille dans ce secteur et j'ai été très impressionné par le travail du Comité. Je ne pense pas que cela effectue outre mesure le reste de ma carrière mais votre travail aura certainement une grande influence dans les années '80 et '90 sur le reste de l'industrie ainsi d'ailleurs qu'au siècle prochain. Je suis très heureux de voir ce qui arrive et je souhaite souligner à quel point ce travail est important.

Néanmoins il faut que je relève un point que nous avons soulevé dans notre mémoire, à savoir que les mesures prévues restent en-deça de celles autorisées par le GATT. Je crois que contrairement aux Etats-Unis ou à la communauté économique européenne, nous n'utilisons pas suffisamment les mesures de protection que nous confère l'accord du GATT. Je ne vois pas pourquoi.

Je voudrais vous expliquer brièvement comment les pratiques de dumping peuvent porter préjudice à l'industrie. En 1977 nous étions les deuxième plus bas soumissionnaires lors de l'achat de transformateurs se montant d'une valeur approximative de 6 millions de dollars, mais malheureusement ce contrat nous a échappé; c'est un fabricant japonais qui l'a finalement décroché en soumissionnant beaucoup plus bas que le prix de revient. Cela a coûté à l'industrie électrique canadienne 75 années-personnes plus tout le bobinage en fil de cuivre, plus l'acier au silicium, les réservoirs en acier, les coussinets de palier, l'huile pour les transformateurs ainsi que tous les autres produits que nous aurions pu acheter d'autres compagnies canadiennes, à propos desquels je ne hasarderai même pas un chiffre car je ne crois pas que quiconque soit à même de prouver ou d'infirmer les retombées en cascades, mais toujours est-il que ces retombées auraient été importantes.

C'est tout ce que je veux ajouter au mémoire qui vous a été présenté monsieur. Je vous remercie de votre attention.

Le président: Monsieur Ball, le comité vous remercie. Je me demande si le Canada va être un peu plus agressif à l'heure actuelle et certaines personnes dans les pays étrangers soutiendront peut-être le même langage à la suite d'une soumission enlevée par le Canada?

M. Ball: En 40 ans, cela n'est à ma connaissance jamais arrivé parce que précisément les Canadiens ne sont pas autorisés à soumissionner dans les pays fauteurs de trouble.

Le président: De tout cœur merci monsieur Ball. Vraiment merci. Je voudrais dire à M. Millar que vous avez soulevé certaines des questions qui me préoccupent. Je dirais même que c'est une séance assez inhabituelle. En fait nous procédons par tâtonnement pour trouver une voie. Comme vous le savez, nous avons devant nous un bill ou un projet de bill qui nous montre la bonne voie comme vous le dites, élaborée par des fonctionnaires consciencieux. Peut-être ne va-t-il pas suffisam-

[Texte]

I am very conscious of my inadequate performance not because it is a new field, but because it is new, it has whetted my appetite. Perhaps you might elaborate a little more. What has concerned me are two things. One, I recognize the need for administrative application of the legislation. I also have advanced several times the concept of troubleshooter. Really what I am saying is that some way of not "upgrading" because our officials are highly skilled and highly knowledgeable, but somehow giving that particular group of officials more importance in the way of a clear mandate, and more freedom to act rather than react. This is something that has preoccupied me as much as the legislation. I think that either one of you may want to comment on that because I think Mr. Millar has some reference in there.

Mr. Millar: I think Mr. Ball has some thoughts on it.

Mr. Ball: I share your anxiety. Nobody in our group is being critical of the civil service. We think they do a superb job; but, we think the law they are trying to administer is not clear enough and it does not cause them to act under certain circumstances. The rules are not spelled out so clearly that they can be sure of what is expected on any occasion.

The Chairman: I suppose what I am groping for is a sense of anticipation on the part of my special squad, to anticipate problems, to meet them before they occur; I would say good-will ambassadors for the government, certainly a very integral part of a co-operative approach of our manufacturing sector to capture more exports and protect themselves.

• 1555

Mr. Archie F. Johnston (Chairman, Government Relations Committee, Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada): Well, if you look at the heavy goods sector of the industry, the hydroelectric generators, the huge transformers, the big breakers, et cetera, these are the kinds of equipment we get orders for, and it takes two, three, four years to build and deliver them. When the damage is really done is when the bid is submitted to the utility or the industry; whoever is the customer. If those bids coming from offshore are prima facie dumping cases under the existing procedures and the existing law, the practice has been in this country not to look at a case of dumping until the merchandise has crossed the border; which can be several years out. It can be two or three years. Now, what is happening is that these countries such as Japan and the EEC—countries where we are not allowed to sell this type of equipment because of nontariff barriers, plain policies that we are not allowed to bid in those countries for that type of equipment—what happens is that those countries are exporting their potential unemployment to Canada.

[Traduction]

ment loin et c'est précisément cela que nous essayons de déterminer.

Je suis très conscient du fait que ma performance laisse à désirer non pas parce qu'il s'agit d'un nouveau domaine, mais précisément parce que c'est quelque chose de nouveau je veux en savoir plus. Peut-être pourriez-vous élaborer davantage. Deux choses m'intéressent. D'une part, j'admets que d'un point de vue administratif il faut appliquer la loi. J'ai également à plusieurs reprises proposé que l'on fasse appel à un expert médiateur. A vrai dire, c'est qu'il n'est peut-être pas nécessaire «d'améliorer» parce que des responsables sont déjà très qualifiés et ont une connaissance excédente du dossier mais il faudrait plutôt donner à ces personnes un mandat clair et davantage de liberté pour agir plutôt que réagir. C'est un aspect qui me préoccupe autant que le projet de loi. Je crois que chacun d'entre vous pourraient dire ce qu'ils pensent à ce sujet car M. Millar touche du doigt quelque chose d'important.

M. Millar: Je pense que M. Ball a quelque chose à dire à ce sujet.

M. Ball: Je partage votre inquiétude. Personne de notre groupe ne veut critiquer les fonctionnaires. Nous pensons tous qu'ils ont fait un travail excellent, mais à notre avis la loi qu'ils essaient de faire appliquer n'est pas suffisamment précise, ce qui fait qu'ils ne savent pas exactement quand ils doivent intervenir. Comme je l'ai dit, faute de précision on ne sait pas quand intervenir.

Le président: Ce que l'on essaie de trouver c'est de déceler un peu à l'avance quels seront les problèmes pour y faire face avant qu'ils ne se concrétisent. Je dirais qu'il faudrait des ambassadeurs dont les bons offices devraient être intégrés aux opérations du secteur manufacturier pour exporter davantage mais également pour mieux se protéger.

M. Archie F. Johnston (président de l'Association canadienne des fabricants de matériel électrique et électronique, comité des relations publiques): Si vous jetez un coup d'œil au secteur de la fabrication de matériel lourd de l'industrie, les générateurs hydro-électriques, les gros transformateurs, les concasseurs, etc., c'est ce type de matériel que l'on nous commande et pour lequel il y a des délais de fabrication et de livraison de deux, trois ou quatre ans. Mais c'est surtout au moment où on soumissionne auprès des services publics, ou auprès de l'industrie, peu importe de qui il s'agit, que le mal est fait. Si ces soumissions étrangères sont de toute évidence des pratiques de dumping en vertu des procédures et lois actuelles, le Canada traditionnellement ne s'en inquiète qu'au moment où les marchandises arrivent au Canada, ce qui peut prendre deux ou trois ans. Mais à l'heure actuelle, des pays comme le Japon et ceux de la Communauté économique européenne où nous ne sommes pas autorisés à vendre ce type de matériel à cause de barrières non tarifaires ou d'autres mesures économiques, et où nous ne pouvons pas soumissionner pour ce type de matériel—ces pays exportent leur chômage au Canada.

[Text]

The Chairman: May I ask you a question? You mentioned not being allowed to sell—by legislation or by practice?

Mr. A. Johnston: By practice.

The Chairman: By legislation you are allowed to sell.

Mr. Ball: It is Catch-22—if I may explain that. You cannot bid unless you have previously supplied.

The Chairman: I am not arguing with you; I am groping for information. When you say you are not allowed to sell, I am just asking is it because of internal practices or customs? Obviously it is deliberate, but it is not based on legislation. Surely it would not be that simple.

Mr. Millar: That is right; it is a lot more subtle. For instance, specifications can be altered in subtle ways to make it impossible for our people to quote. It is very simple. We can quote something that will do the job, but we may not meet the spec. It is an easy way to prevent it.

Mr. John M. Coyne, Q. C. (Counsel to the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada): If I might just add a comment there, Mr. Chairman, one aspect of it is that most of the purchasers of this type of equipment in these other industrialized countries, as is the case to a degree in this country, are government agencies, and in effect the government of these countries decides what the procurement policies will be for these agencies of the government. So although I suppose it is not a matter of statute in the sense that there is a law which says that only domestically produced goods will be purchased, it is a matter of policy and practice on the part of these public or semi-public, semi-official agencies.

The Chairman: If I pursue this, Mr. Coyne, at this moment, you will forgive me. I am just trying to get a handle on this. Somewhere along the line we are going to have to stand up and say, hey, this is going on despite the law. I am sure we are saying it, but this might be the opportune time, over the next six months, when we are formulating policy.

You say government agencies, equivalent, we will say, to the Province of Ontario or the Province of Saskatchewan—that does not make it any more legal, I presume.

Mr. Coyne: I am not an expert on their laws, Mr. Chairman.

The Chairman: I am thinking of GATT.

Mr. Coyne: I think it is perfectly legal in the sense that they are not breaking their own laws, but the effect is to exclude foreign suppliers from bidding . . .

The Chairman: But are they breaking international treaties, international agreements? What was GATT all about?

Mr. Coyne: Perhaps just picking that point up without prolonging it—one of the agreements, as I am sure you are aware, concluded during the Tokyo Round was an agreement incorporated in a so-called “government procurement code”. The purpose of this code was precisely for the countries to

[Translation]

Le président: Me permettez-vous de vous poser une question? Vous avez dit que le Canada n'était pas autorisé à vendre de par la loi ou en pratique?

M. Johnston: En pratique.

Le président: Aux termes de la loi cela est permis.

M. Ball: C'est un cercle vicieux si je puis dire. Vous ne pouvez soumissionner que si vous avez déjà vendu.

Le président: Je ne vous dis pas le contraire, j'essaie de me renseigner. Lorsque vous dites que vous ne pouvez pas vendre, je me demande si c'est à cause de mesures internes ou à cause de tarifs douaniers. De toute évidence, ces mesures sont prises délibérément, mais elles ne découlent pas de la loi. Il va sans dire que ce n'est pas aussi simple que cela.

M. Millar: C'est exact. C'est beaucoup plus subtil que ça. Par exemple, on peut modifier les exigences en matière de spécifications pour certaines marchandises, afin d'empêcher l'industrie canadienne de soumissionner. C'est très simple. Nous pouvons soumissionner pour les marchandises conformes mais pas dans le cas contraire. C'est donc une méthode que l'on peut utiliser assez facilement.

M. John M. Coyne (C.P., Association canadienne des fabricants de matériel électrique et électronique): Permettez-moi d'ajouter quelque chose monsieur le président, à savoir que la plupart des acheteurs de ce type de matériel au Canada ou dans les autres pays industrialisés sont les organisations gouvernementales et en fait c'est le gouvernement de ces pays qui décide des politiques d'achat publiques. Donc bien qu'à mon avis il ne s'agisse pas d'une question juridique au sens où il n'y a aucune loi qui prévoit que seules les marchandises fabriquées sur le marché national doivent être achetées, c'est pour ces organisations à moitié officielles une question de politique publique ou semi-publique.

Le président: Monsieur Coyne, je vous prie de m'excuser si je pousse la chose un peu plus loin. J'essaie d'avoir des précisions à ce sujet. A un certain moment, il va bien falloir reconnaître que cela existe en dépit de la loi. Je suis sûr que c'est ce que vous dites mais au cours des six prochains mois lorsque nous formulerons nos politiques commerciales, il serait peut-être opportun de le dire.

Vous dites que les organismes publics—comparables par exemple à la province d'Ontario ou à la Saskatchewan—n'agissent pas davantage en conformité avec la loi.

M. Coyne: Je ne connais pas très bien leurs lois, monsieur le président.

Le président: je pense au GATT.

M. Coyne: je crois que c'est parfaitement légal en ce sens qu'ils ne violent pas leurs propres lois mais néanmoins empêchent les fournisseurs étrangers de soumissionner.

Le président: Mais ils enfreignent tout de même les traités et accords internationaux? Quel est le but du GATT?

M. Coyne: Permettez-moi de relever cette question sans toutefois prolonger le débat—l'un des accords, que vous connaissez sans doute et qui a été conclu au cours du Tokyo Round, a eu pour effet d'intégrer aux accords du GATT un «code d'achat public». Ce code a précisément pour objet de

[Texte]

agree that they would not continue these practices. But of course, from the point of view of the electrical and electronics industry, and particularly the heavy apparatus industry, the Government of Japan and the governments of the European Community refuse to accede to that code and have not done so. So there is nothing secret about this. It has been a matter of discussion and a matter of negotiation, and there is this code in place. But it is not at the moment being acceded to in heavy electrical apparatus and telecommunications apparatus by the other major industrial countries.

• 1600

The Chairman: Are there other countries as well as Japan which refuse to accede to this?

Mr. Coyne: Who will not accede? The European countries, I believe did not; the European community.

The Chairman: Then why are we so anxious to accommodate these people in Canada? I mean, the way you presented it now, I am not a lawyer but it seems to me as if that is almost the rule rather than the exception.

Mr. Coyne: Well we are talking not about international trade generally of course, Mr. Chairman; we are talking about trade in these particular products. But also in Canada as Mr. Millar said in his statement, we have an open market; in other words, we do not exclude people from bidding on these contracts. Also, of course, many of our public utilities are government-owned, provincially owned, and most of them are happy to obtain bids from competent producers not only in Canada but abroad.

Mr. Millar: Another thing, Mr. Chairman; on page 5 we have documented 13 cases of dumping with which we have been involved, and 5 are from Japan. The European Common Market, and Hong Kong are the others pretty well.

The Chairman: But I am making a distinction, Mr. Millar, between clear-cut dumping and internal policy. I am trying to get a handle on that because I intend to follow up very soon with a series of meetings with officials. I have already arranged to meet with one or two of the ministers whose departments are involved. So this intrigues me a little bit, because it does not seem logical that a code dealing with government procurement should be ignored or rejected, shall we say, by some of our normal trading partners in other fields.

I come back to this whole area of capital goods which I think is a reference you used. I should ask this question of officials, I suppose, but at least they will give me an answer next week. Do we treat this particular area of imports differently from the manufactured goods that you talk about: the straightforward, manufactured, goods that come in uninvited, come in and go out and the rest of it? Do we treat them differently? I ask because you have pointed out to me something that concerns me. Japanese interests could come in, or somebody else, and obtain orders for transformers in Ontario, Saskatchewan, or whatever, based on specs and the rest. Then

[Traduction]

faire abandonner les pratiques illégales à tous les pays signataires de l'accord. Mais bien entendu, du point de vue de l'industrie électrique et électronique, et notamment le secteur de fabrication d'appareils lourds, le gouvernement nippon et les différents gouvernements des pays de la CEE refusaient d'entériner ce code. C'est un secret de polichinelle. Ce refus a donné lieu à des discussions et à des négociations et a été ratifié par un ensemble de pays. Mais pour l'instant les principaux pays industrialisés ne l'ont pas ratifié pour ce qui concerne le matériel électrique lourd ainsi que l'équipement pour les télécommunications.

Le président: Y a-t-il d'autres pays qui, comme le Japon, refusent de ratifier le code?

M. Coyne: Qui a refusé? Les pays d'Europe, je crois, n'ont pas refusé soit la Communauté européenne.

Le président: Pourquoi dans ce cas nous, au Canada, essayons-nous aussi fort de leur rendre la tâche facile? Parce que, d'après ce que vous venez de dire, et bien que je ne sois pas avocat, il me semble que ce soit plutôt la règle que l'exception.

M. Coyne: Mais il s'agit du commerce international dans son ensemble, monsieur le président, nous parlons de transactions internationales pour ces marchandises. Mais également au Canada, comme M. Millar l'a dit dans son exposé, nous avons un marché libre. En d'autres termes, nous n'empêchons personne de soumissionner ces contrats. Bien entendu, de très nombreux services publics relèvent du gouvernement ou sont la propriété des provinces et la plupart souhaitent traiter avec des fournisseurs compétents non seulement au Canada, mais également à l'étranger.

M. Millar: Autre chose, monsieur le président. A la page 5, il est question de 13 affaires de dumping dans lesquelles le Canada joue un rôle et cinq autres du Japon. La Communauté européenne et Hong Kong se partagent le reste.

Le président: Mais j'établis une distinction, monsieur Millar, entre ce qu'on appelle du dumping en soi et des mesures à usage interne. J'essaie d'en savoir plus à ce sujet, car j'ai l'intention de donner suite à cela en organisant une série d'entretiens avec les fonctionnaires. J'ai déjà pris des dispositions pour rencontrer un ou deux ministres dont le ministère est en cause. Cela m'intrigue donc un peu parce qu'il ne me semble pas logique qu'un code portant sur les achats publics puisse être soit amélioré, soit rejeté, disons, par nos partenaires commerciaux actuels dans d'autres domaines.

J'en reviens à la question des biens d'équipement dont vous avez parlé. Je voudrais poser cette question aux personnes intéressées qui devraient au moins vous donner une réponse la semaine prochaine. Les importations sont-elles considérées différemment des biens manufacturés dont vous parlez... les biens directement manufacturés qui entrent librement sans documents? Les considère-t-on différemment? Je pose la question, parce que vous m'avez fait remarquer quelque chose qui m'intéresse. Les Japonais, ou un autre pays pourraient obtenir des commandes de transformateurs passées par la province d'Ontario ou de la Saskatchewan, compte tenu des spécifica-

[Text]

they would go away with them and come back three years later. Theoretically, three years later we could realize that it has been dumping, and that does not do anything for the work force or the jobs, or the ripple effect you are talking about. So have you found our officials treating these particular types of imports differently from the manufactured, off-the-shelf, types of goods that come in?

Mr. A. Johnston: Not generally. There is one case where a bid for equipment from a European community supplier where the deputy minister, on an irrevocable bid, elected to investigate a dumping situation and found a dumping situation at the time the bid was submitted. And that is the only case that we have on record where that was done. This was an identification by the deputy minister that, under the existing act, there is a way that he can do that on irrevocable bids. However, we feel that in the new act this should be clearly defined; not only should irrevocable bids be included but revocable bids should be included. Certainly revocable bids can be just as damaging in the market place as irrevocable bids. It is a bid that sets the level of the price at which somebody is going to buy. And unless it can be dealt with at that stage, even though it is revocable, unless it can be dealt with at the bid stage, then that supplier could get that business, and we would lose the Canadian workforce and the business for other industries in Canada.

So our recommendation on that score on the capital goods end is to treat it differently in that we would have all bids scrutinized for dumping at the time of submitting.

The Chairman: It is certainly a project for study.

• 1605

Coming back again to the example, Mr. Millar, of provincial governments within countries whose policy is not to entertain foreign bids, obviously this has been an aggravation for some time. What have you done about it on the governmental level? Who have you brought your complaints to, and what has been their reaction, if any?

Mr. Millar: Mr. Armour, would you like to talk about that?

Mr. David E. P. Armour (President and Chief Operating Officer, Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada): Within our sector, passport submissions, we were one of the 23 different sectors who made a submission on the subject of all the factors affecting our industry about two years ago. That is one of the key matters which we brought to the attention of the government at that time.

Perhaps one thing that we have not mentioned in the answers to your questions here is the fact that many of the purchasers in this case, of course, are provincially-owned utilities, which is a unique situation in manufacturing, perhaps—especially capital goods manufacturing—and therefore we are dealing with provincial policy as well as . . .

[Translation]

tions, etc... ensuite il se passerait trois ans avant qu'ils reviennent. Théoriquement, ce ne serait que trois ans plus tard qu'on se rendrait compte qu'il s'agissait de dumping et la main-d'œuvre canadienne aura eu à souffrir et l'économie canadienne n'aurait pas bénéficié des retombées économiques possibles. Croyez-vous donc que les fonctionnaires considèrent ce type d'importation différemment d'autres biens manufacturés disponibles importés au Canada?

M. A. Johnston: En règle générale, non. A une occasion, la Communauté économique européenne a soumissionné pour fournir du matériel, il s'agissait d'une soumission irrévocable, et le sous-ministre a choisi de faire une enquête pour voir s'il y avait dumping au moment où la soumission avait été faite. C'était le seul cas où une enquête ait été faite officiellement. En vertu de la loi en vigueur, le sous-ministre peut demander que l'on fasse une enquête pour les soumissions irrévocables. Toutefois, nous croyons que dans la nouvelle loi cela devrait être défini clairement, à savoir que l'on puisse faire une enquête pour des soumissions irrévocables mais aussi pour les soumissions révocables. Il va sans dire que les soumissions révocables peuvent être aussi préjudiciables au marché que les autres. Il s'agit d'une soumission qui fixe les prix auxquels il va falloir acheter. A moins de faire quelque chose à ce moment-là, même s'il s'agit d'une soumission révocable, à moins que l'on puisse faire quelque chose à ce stade, la main-d'œuvre canadienne, les milieux d'affaires ainsi que l'industrie au Canada risquent d'en souffrir.

Nous recommandons donc de traiter différemment les biens d'équipement, et d'étudier toutes les soumissions attentivement au moment où elles sont faites pour voir s'il n'y a pas de dumping.

Le président: Il faudra certainement étudier cette idée.

Revenons à l'exemple donné par M. Millar concernant les gouvernements provinciaux qui ont pour politique de n'accepter aucune soumission étrangère ce qui de toute évidence a été à l'origine de beaucoup de difficultés. Quelles mesures le gouvernement a-t-il prises à ce sujet? A qui vous êtes-vous plaint et quelles ont été les réactions à vos plaintes, le cas échéant?

M. Millar: Pourriez-vous monsieur Armour nous donner des renseignements à ce sujet?

M. David E. P. Armour (président et directeur des opérations d'exploitation, Association canadienne des fabricants de matériel et électronique): Dans notre secteur, soumission des passeports, nous sommes l'un des 23 secteurs ayant présenté un mémoire sur les facteurs qui touchent notre industrie il y a deux ans. Et c'est une des questions clé que nous avons portée à l'attention du gouvernement à l'époque.

Peut-être une chose que nous n'avons pas mentionnée dans les réponses que nous avons donnée ici à nos questions a trait au fait que de nombreux acheteurs étaient bien entendu des services publics provinciaux, ce qui constitue un cas unique dans le secteur manufacturier—surtout pour les usines fabriquant des biens d'équipement—et en conséquence nous devons

[Texte]

The Chairman: You are talking internally?

Mr. Armour: Yes, internally—and we have the lowest bid sort of situation where some utilities by their mandate are required to go for the lowest bid and perhaps not question whether that is a dump bid. This has been, I would say, one of the major difficulties of our industry and it affects our industry uniquely.

The Chairman: Do you mind if I ask, through you, Mr. Millar: What if their criteria were different? Would this be regarded by our normal trading partners as a violation of something?

Let us presume that Ontario were to award points not only for price but for man-hours over the next three years in manufacturing generators or whatever they are—turbines or rectifiers: Would they be in violation of any of our international agreements?

Mr. Armour: I should not be speaking to that because I think it is a legal point, but my understanding of the GATT thing is that they might well be. However, the real point is that the opposite numbers in those countries that are importing the goods would not, under any circumstances, look at our similar kind of business. That is what we are after, mainly: we are looking for a fair trade, where, if we are to accept those goods into our country, they should accept them into their country.

The Chairman: You can see, Mr. Coyne, my dilemma that, as a layman, on top of all my other impediments, on one hand we said that there is no law and it is an internal question, tradition—if you like—or policy of, say, a regional government in some foreign country not to even entertain our bids; while, on the other hand, there is some reluctance, or some concern, that if possibly we did the same thing we would be breaking a law. There is a contradiction there that bothers me a little bit.

Mr. Coyne: I really have no knowledge, Mr. Chairman, of the legal structure in these other countries. It is my impression that they are certainly not breaking any domestic law. Also, of course, it has been pointed out to me that the European Community and Japan have acceded to the government procurement code that was negotiated during the Tokyo Round, but they have made exceptions to their accession to the code. It is the exceptions that relate to the goods...

The Chairman: You have to have a lot of patience with me.

I am trying to find out if what we could theoretically be doing is precisely the same as they to protect our domestic markets for our domestic manufacturers of this heavy equipment.

Mr. Coyne: I think, Mr. Chairman, if I may just comment on that, it is certainly no part of EEMAC's position—I think it made it clear certainly in the statement today—that they would like to see similar restrictions in Canada to the restrictions which they face in other countries. They deplore the

[Traduction]

prendre en considération les politiques provinciales et cetera...

Le président: Vous parlez du niveau interne?

M. Armour: Oui et nous nous retrouvons dans une situation où nous faisons la soumission la plus basse car certains services publics sont tenus de n'accepter que les soumissions les plus basses sans considération de question de dumping. Je dirais que cela était l'une des plus grosses difficultés que notre industrie a éprouvée et que c'est un problème unique à notre industrie.

Le président: Permettez-moi de demander, monsieur Millar ce qui se passerait si leurs critères étaient différents? Nos partenaires commerciaux habituels considéreraient-ils qu'il s'agit d'une violation ou de quelque chose du genre?

Supposons par hypothèse que l'Ontario prenne en considération non seulement le prix mais également les heures-personnes travaillées pendant les trois prochaines années pour fabriquer des génératrices, des turbines ou des redresseurs. S'agirait-il d'une violation de certains accords internationaux passés par le Canada?

M. Armour: Je ne saurais me prononcer à ce sujet car c'est une question légale mais d'après ce que je crois comprendre de l'accord du GATT, il se pourrait que oui. Toutefois, la véritable question c'est que les organismes dans ces pays qui importent des marchandises ne sauraient en aucun cas, empêcher les nôtres d'entrer. C'est l'objectif que nous poursuivons. Tout ce que nous voulons, c'est commercer équitablement à savoir que si nous acceptons certaines marchandises au Canada nos partenaires doivent accepter les nôtres chez eux.

Le président: Comme vous pouvez voir, monsieur Coyne, en tant que profane, mon dilemme en plus des autres difficultés que j'ai c'est que d'une part nous avons dit qu'il y a aucune loi et que c'est une question interne si vous voulez une question de tradition, de politique disons si un gouvernement régional dans un pays étranger refuse d'accepter nos soumissions et, d'autre part, on semble s'inquiéter du fait que peut-être si nous prenons les mêmes mesures nous risquerions d'enfreindre la loi. Il y a là une contradiction qui m'ennuie un peu.

M. Coyne: Je ne connais vraiment pas monsieur le président ce que prévoit la loi à ce sujet dans d'autres pays. J'ai l'impression que nous n'enfreignons aucune des lois nationales. Aussi, bien entendu, on m'a fait remarquer que la Communauté européenne et le Japon avaient ratifié le code réglementant les achats publics négociés pendant le Tokyo Round sous réserve de certaines exceptions. Ces exceptions touchent les marchandises...

Le président: Veuillez être patient avec moi.

J'essaye de voir si théoriquement nous pourrions prendre les mêmes mesures qu'eux pour protéger les marchés nationaux dans l'intérêt de nos fabricants de matériel lourd.

M. Coyne: Je pense monsieur le président, si je peux ajouter quelque chose à ce sujet, que ce n'est certainement pas la position préconisée par l'Association—je crois que l'Association a bien précisé aujourd'hui qu'elle souhaite voir imposer au Canada les mêmes restrictions auxquelles l'industrie cana-

[Text]

restrictions they face in other countries, but it is certainly no part of their position to suggest that similar restrictions would be appropriate in Canada.

I think what they simply stress is that, because of the closed doors in these other major industrial markets, the domestic market becomes all the more important in Canada for the domestic manufacturers. What they support strongly is that the competition in our domestic market should be on the basis of fair competition and therefore that these measures which the government is proposing and which you are considering to protect on a contingency basis against injurious dumping and subsidization, are exceedingly important ones.

• 1610

Mr. Millar: Mr. Chairman, might I try to clear up something here? I think we are talking about two things. The brief is on dumping; that is one thing we are talking about, and how to protect our people from dumping. I think the other thing we are talking about is fair trade and the word "fair". We are not arguing about the need for fair trade as far as the consumer is concerned. Let me just explain one thing as far as my own industry—which is the telecommunications, electronics type industry—is concerned. We have made the statement in the past, and I can make it again, that electrical and electronics industries by and large in Japan, in the European Market countries and in many of the emerging nations are considered as vital to their economy. They look at them as a national resource. This is where their future is. They feel it is where there are a lot of jobs for a lot of people, even in England. The only way we can sell in England is through a licence. The jobs are the key thing, the important thing, and these industries employ a lot of people.

The Chairman: Mr. Millar, I think at the outset I mentioned I did not want to get into the dumping bit. I have asked perhaps to broaden my knowledge, but it intrigued me as one who believes in free trade and fair competition. Nevertheless, I am trying to find out the prevailing philosophy which says that all these things can be done to you when you seek opportunities to bid on large projects in foreign countries but that somehow it is wrong or immoral for us to react in kind. I am not even worrying about this in terms of domestic legislation or law. I am talking about ententes or agreements or legislation binding a reciprocal agreement.

Mr. Ball: Mr. Chairman, may I . . . ?

The Chairman: Yes, you certainly can, Mr. Ball. Go right ahead.

Mr. Ball: We sell a lot of our products of this capital goods nature in foreign markets. Now that proves we are competitive on a world scale, so we are not really worrying about fair trade. If we get equipment imported into Canada under fair conditions, not dumped and not an export of unemployment and not government subsidized either by concessional finance or any other subsidy, then we really do not have anything to

[Translation]

dienne fait face à l'étranger. L'association déplore ces restrictions mais ce n'est certainement pas la raison pour laquelle elle propose que des restrictions similaires soient justifiées au Canada.

Je crois que les représentants de l'Association insistent simplement sur le fait que puisque les portes des principaux pays industrialisés sont fermées, le marché national canadien prend un surcroît d'importance pour les entreprises manufacturières canadiennes. Par contre, l'Association recommande que la concurrence sur les marchés nationaux soit équitable et en conséquence les mesures que vous étudiez et qui ont été proposées par le gouvernement afin de protéger l'industrie canadienne ou de prévoir des mesures d'urgence en cas de dumping grave et de subvention aux importations, sont extrêmement importantes.

M. Millar: Monsieur le président, permettez-moi d'éclaircir quelque chose? Je crois que nous parlons de deux choses. Le mémoire a trait au dumping et à la façon de nous protéger, c'est une chose. Ensuite, nous parlons de commerce équitable ainsi que de ce que veut dire le mot «équitable». Au niveau des consommateurs, il faut que les transactions commerciales soient équitables, c'est obligatoire. Permettez-moi de vous donner un exemple dans mon secteur qui est l'industrie des télécommunications et de l'électronique. Nous avons dit avant, et je peux le redire aujourd'hui, que l'industrie de fabrication de matériel électrique et électronique est considérée tant au Japon et dans les pays européens que dans de nombreux pays en cours d'industrialisation comme un facteur vital de leur économie. Il s'agit pour eux en quelque sorte d'une ressource nationale, gage de leur avenir. En effet, cette industrie permettra de créer beaucoup d'emplois, même en Angleterre. Précisément la seule façon de vendre aux Anglais c'est d'obtenir une licence. L'emploi est l'élément clé, le facteur important, et ces industries emploient un grand nombre de personnes.

Le président: Monsieur Millar, au début je crois avoir dit que je ne voulais pas discuter de question de dumping. J'ai peut-être voulu en savoir davantage car cette question pique mon intérêt vu que je suis un de ceux qui croient au libre échange et à la concurrence équitable. Néanmoins, j'essaie de découvrir pourquoi certaines règles s'appliquent à nous lorsque nous essayons de soumissionner pour des grands projets à l'étranger alors que nous considérons qu'il est injuste ou immoral de réagir de la même façon. Je ne pense même pas aux lois internes applicables. Je veux parler des ententes ou des accords ou des accords de réciprocité obligatoires etc.

M. Ball: Monsieur le président, puis-je . . . ?

Le président: Vous pouvez certainement, monsieur Ball, allez-y.

M. Ball: Beaucoup des marchandises que nous vendons à l'étranger sont des biens d'équipement. Cela ne prouve-t-il pas que nous sommes compétitifs au plan mondial et que nous n'avons presque aucun souci à nous faire à ce sujet. Si nous importons du matériel à des prix équitables, non pas du matériel à des prix sacrifiés si nous n'importons pas de chômage et si ces importations ne sont pas subventionnées par le

[Texte]

say. It is the exception that we are complaining about where it is not fair trade but where it becomes a national policy in some country abroad to pick up the order at any cost.

The Chairman: Fine, I think we have done a lot of preliminary skirmishing on that and maybe Mr. Thomson would . . . or Ian?

Mr. Deans: Forgive me for being way down here, but I like a little more space than I could get. I have over many years heard the arguments that you are making. I do not doubt for a moment that the situation exists now and has existed for years that other countries do take measures of one kind or another either to exclude or, on the other hand, to subsidize their own enterprise. How could we write in law anything that would allow us to compensate for that without having a screening process so finely meshed, through which everything would have to go, that we would have another great bureaucracy, which I am quite sure you would not want to see?

Mr. Millar: Are you thinking now about dumping? Or are you concerned about fair trade first of all?

Mr. Deans: The trouble is that fair trade is always very difficult to determine. Fair trade is in many cases in the eye of the beholder, and a nod and a wink sometimes solve a problem, as you well know. Quite frequently the problems that confront you in other parts of the world are nothing to do with their legislation. In fact, I would say that most often it has nothing to do with their legislation at all but rather has to do with a particular ministry and a particular minister at a particular point in time and the obligations that individual has to a sector of the community or to a part of the country. You find impediments in your way. You would tell me that is not fair trade and I would tell you that you are absolutely right, but I would also tell you I do not want to solve it. Now, we could spend hours talking about this dilemma and it could be either motor vehicles crated and sitting on a dock waiting to rust away or it could be any other arrangement that is made to make it virtually impossible for someone to trade fairly between Canadian enterprise and enterprise in other parts of the world. I do not know how to solve that. I have thought about it at some great length over a long period of time. I do not frankly know how to solve it.

• 1615

I was in Mexico last year in the spring and we have on balance a reasonable trading relationship with Mexico—on balance. However, not a night went by without hearing horror stories of people trying to breach the market and the countless hours that have to be spent in seducing those who make the decisions to make the decisions favourably in Canadian enterprise direction.

Seduction is great but it is very time consuming and it is very costly, too. Generally speaking, Canadian enterprise does not enter into it, thank God—at least not that I have noticed. But I do not know how to solve your dilemma; maybe you can

[Traduction]

gouvernement, soit sous forme de financement concessionnel ou autre subside, nous n'avons rien à dire. Nous nous plaignons des exceptions et des pratiques injustes, car dans certains pays, c'est une politique nationale que de garnir les carnets de commande à tout prix.

Le président: Bien, à mon avis, les débats préliminaires sont terminés à ce sujet et, monsieur Thomson, peut-être pourriez-vous . . . ou Ian?

M. Deans: Excusez-moi d'être aussi loin mais je voulais avoir un petit peu plus de place. Cela fait de très nombreuses années que j'entends ce que vous venez de dire. Je ne doute pas un instant que cette situation existe réellement maintenant et qu'elle existe depuis des années, mais les autres pays prennent effectivement des mesures d'un type ou l'autre pour exclure les entreprises étrangères ou, d'autre part subventionner leurs entreprises. Comment pourrions-nous prévoir dans une loi des mesures de compensation, sans prévoir en même temps un mécanisme élaboré de filtrage par lequel tout devrait passer et qui exigerait une paperasserie importante dont je suis sûr que personne ne veut?

M. Millar: Est-ce que vous parlez maintenant de dumping? Les pratiques commerciales équitables vous intéressent-elles au premier chef?

M. Deans: L'ennui c'est que c'est toujours difficile de définir ce qu'est une pratique équitable ou non. Dans de nombreux cas cela dépend de la personne et comme vous le savez bien, il faut parfois peu de choses pour corriger une situation. Très souvent les problèmes auxquels vous faites face ailleurs dans le monde n'ont rien à voir avec les lois internes. En fait, je dirais que la plupart du temps ces problèmes n'ont rien à voir du tout avec ces lois mais qu'ils sont plutôt le fait d'un ministère en particulier ou d'un ministre ou des obligations d'une personne vis-à-vis d'un secteur de la communauté ou d'une région du pays. C'est cela qui crée des obstacles. Vous me direz que ce n'est pas juste et je vous répondrai que vous avez tout à fait raison mais je vous répondrai également que je ne veux pas trouver la solution au problème. On pourrait passer des heures sur ce dilemme et discuter des voitures qui rouillent sur les quais des ports en attendant qu'on en prenne livraison ou encore de tout autre qui empêche à toutes fins pratiques les entreprises canadiennes et étrangères de commercer équitablement. J'y ai beaucoup pensé pendant longtemps mais je n'ai aucune solution à proposer. Franchement je ne saurais pas quoi faire.

J'étais au Mexique au printemps dernier et dans l'ensemble nos relations commerciales avec le Mexique sont passablement bonnes. Il n'empêche que pas une seule journée ne s'est écoulée sans que les pires histoires ne nous soient racontées au sujet de personnes qui essaient de pénétrer le marché et de nombreuses heures qu'il faut passer pour essayer de convaincre les décideurs d'opter pour des marchandises canadiennes.

Essayer de convaincre c'est bien, mais cela demande beaucoup de temps et ça coûte très cher. En règle générale les entreprises canadiennes grâce à Dieu ne participent pas à ce manège, du moins pas d'après ce que j'ai pu voir. Je ne sais pas

[Text]

help me. I do not know what to do. If we retaliate, then we must retaliate in one of two ways: either with legislation, which I think you would not want because then they would retaliate again and it would be a dog fight or we retaliate with that nod and wink that I spoke about.

Mr. Millar: I might mention one way. Two thoughts come to mind as you say this. You are absolutely right. It is very, very difficult to find out how you handle this kind of thing. I mentioned that the U.S. and Canada seem to be the only two nations that really have the borders open in where we are at. But let me make a suggestion to you, in our industry, we constantly run into situations in countries overseas, where they will say fine, come on in—great. All we want you to do is to set up a plant and manufacture and make the thing locally. Now, in many, many cases, that is an impractical thing to do because you just cannot set up a plant for \$5 worth of whatever it is. So, again, that is an effective way of doing one of two things: either excluding you from that market or at least, if you do come in, providing employment for the people in that country. I wonder why we in Canada do not insist on more local manufacture for a lot of things that are sold to us that come across that border.

Mr. Deans: I do not know. You should be in opposition asking Herb Gray that question. I have tried, I do not get an answer.

The fact is that the open market in the U.S. is not as open as the myth would have you believe.

Mr. Millar: That is correct.

Mr. Deans: You are aware, for example, of the recent experience in Bombardier where they had to assemble and manufacture to some extent in the U.S. in order to get a contract, I think in New Jersey. It might not have been New Jersey but I am going from memory. It is fairly commonplace nowadays for a state within the United States to impose restrictions on the awarding of contracts that require local content. It also happens in Canada. Now, how much more would you like and how would you propose we do it? I have a lot of sympathy for your position.

Mr. Coyne: Mr. Deans, I am only the lawyer so I cannot answer questions of high policy, but as I conceive what EEMAC is saying, they do not want people to do anything along these lines. The fact that these difficulties exist in their penetrating foreign markets is a fact that they have to live with. Over time perhaps some of these difficulties will recede somewhat and they will have a better opportunity than they have now. This very interesting discussion really only arose because of the fact that Mr. Miller in his opening statement mentioned that they, as electrical and electronic manufacturers, were not able to compete in most of these major industrialized countries and for that reason, it was all the more important to them that within the Canadian domestic market they had some kind of protection, not against imports as such, but against the effect of injurious dumping and subsidization

[Translation]

quoi vous proposez pour mettre fin à votre dilemme et peut-être pouvez-vous m'aider. Si nous prenons des mesures de rétorsion il faut que nous le fassions soit en légiférant, et je ne crois pas que c'est ce que nous voulons car ils prendraient alors des mesures de rétorsion équivalentes et nous en arriverions à un conflit ouvert, soit en répondant discrètement de la façon dont j'ai parlé.

M. Millar: Je pourrais proposer quelque chose. En effet deux choses me sont venues à l'esprit pendant que vous parliez. Vous avez tout à fait raison, et il est en effet très très difficile de savoir exactement comment réagir. J'ai dit que les États-Unis et le Canada étaient les deux seuls pays dont les frontières sont ouvertes. Mais permettez-moi de vous suggérer quelque chose, dans notre industrie nous nous trouvons en permanence dans des situations à l'étranger où l'on nous demande de mettre sur pied une industrie manufacturière pour produire à l'échelon local. Dans de très nombreux cas c'est difficilement réalisable parce qu'une usine ne se construit pas sans argent. Donc ici encore c'est un moyen efficace d'atteindre l'un des deux objectifs soit de vous exclure du marché soit au cas où vous vous y établissiez, de créer de l'emploi pour les habitants du pays hôte. Je me demande pourquoi au Canada nous n'insistons pas davantage sur la création d'usines locales qui fabriqueraient chez nous les produits que nous vendent les États-Unis.

M. Deans: Vous pouvez poser la question à Herb Gray. J'ai essayé, mais en vain.

Le fait est que le marché libre aux États-Unis relève un peu du mythe; il n'est pas aussi libre qu'on veut bien nous le faire croire.

M. Millar: C'est exact.

M. Deans: Vous êtes au courant de ce qui est arrivé dernièrement à Bombardier qui a dû mettre sur pied des chaînes de montage et de fabrication aux États-Unis pour décrocher certains contrats, je crois au New Jersey. Il ne s'agit peut-être pas du New Jersey. Il est tout à fait courant aujourd'hui qu'un État américain impose un taux de participation de main-d'œuvre locale pour octroyer un contrat. C'est également le cas au Canada. Quelle mesure supplémentaire voudriez-vous voir imposer et comment pensez-vous que nous devrions nous y prendre? J'ai beaucoup de sympathie pour vos idées.

M. Coyne: Monsieur Deans, je ne suis que l'avocat. Je ne peux donc pas répondre à des questions complexes de politique, mais d'après ce que j'ai compris de ce qu'a dit l'Association, il semblerait qu'elle ne souhaite pas que l'on prenne des mesures en ce sens. Le fait est qu'il est difficile pour les industries canadiennes de pénétrer les marchés étrangers, c'est un fait auquel il faut s'accommoder. Certaines des difficultés vont peut-être s'amenuiser avec le temps et l'industrie aura de meilleures perspectives que c'est le cas à l'heure actuelle. Cette discussion très intéressante a été possible à cause du fait que M. Millar a déclaré dans sa déclaration d'ouverture que les usines de fabrication de produits électriques et électroniques n'étaient pas compétitives sur les marchés des principaux pays industrialisés et, pour cette raison, que le marché national était d'autant plus important, raison pour laquelle il avait besoin

[Texte]

which distort what Mr. Millar referred to as fair trade. I think that is the nuts and bolts of what we are talking about.

• 1620

The Chairman: I am to blame for going down that road, but I did it on purpose because, as I say, clearly it is a new field for me. It is what I want to pursue with the officials, and it is not an unrelated thing. Here we are really groping with foreign legislation. We also have the right to answer a white paper with a white paper and perhaps put greater stress on what is not written, administration for instance. I am just asking for my own information.

I know I am the chairman and out of order, so I will get back in order. However, and this applies to our proposed special import measures act. Mr. Ball or Mr. Millar said that he felt the legislation is not taking full advantage of what GATT permits us to do in offsetting dumping, countervailing and special injurious acts. Would you elaborate as to whether it is a question of ignoring all these things or whether we have not gone far enough. Are there some aspects of what we are entitled to do that are not in the legislation and which you think should be? Or have we just not gone far enough? Who would like to speak on that one?

Mr. A. Johnston: If you look at the countervailing and duties, and look at the administration of not only the countervail but also anti-dumping, there is this question of the availability of information to the complainant, or to the supplier or the industry making the complaint. In the United States and the EEC this kind of information is available under their existing laws. They are much more ready to legislate those kinds of laws to enable their governments to provide the complainant with information about cases under investigation or being administered after the fact if there was a dumping and injury declared of a non-confidential nature. Also, they have special arrangements where summaries of confidential information are made available under special circumstances.

This is what we refer to as the sunshine aspects of our major trading partners' laws and their procedures and administration. That does not exist in Canada. The law does not allow it. This is an area where we feel there can be great improvement to allow in Canada the complainants on dumping and subsidized imports to make their cases much more effectively and much less expensively than is now the case.

The Chairman: Is there any other area? We had treated briefly on this with the officials some weeks ago. I am glad you have raised it because it substantiates that area of concern that was expressed. I think officials from Revenue expressed, as I read it, some willingness to review this whole section of disclosure, and as you refer to it as the sunshine aspect. When

[Traduction]

d'une certaine protection non pas contre les importations en soi mais contre les effets de pratique de dumping et des subventions aux importations dommageables, lesquelles faussent ce que M. Millar a appelé le commerce équitable. Je crois que ce dont nous discutons se ramène vraiment à cela.

Le président: C'est moi qui doit accepter le blâme de m'être engagé sur le sujet mais je l'ai fait à dessein car, ainsi que je l'ai précisé, il s'agit d'un domaine tout nouveau pour moi. C'est donc de ce sujet que j'aimerais discuter avec les témoins, sujet qui ne manque d'ailleurs pas de pertinence. En effet, nous sommes saisis ici des lois étrangères. Nous avons également le droit de répondre à un Livre blanc par un autre Livre blanc et d'insister davantage peut-être sur ce qui n'est pas écrit, sur l'aspect administratif, par exemple. Je pose donc ces questions pour me renseigner.

En tant que président, je n'ignore pas avoir fait une intervention irrecevable, je vais donc revenir à l'ordre du jour. Toutefois, M. Ball ou M. Millar a dit estimer que la Loi spéciale sur les importations ne tirait pas assez parti de tous les avantages que nous accordent les accords du GATT en matière d'anti-dumping, de droits compensateurs contre des mesures nuisibles. Pouvez-vous donc nous dire s'il est préférable de ne pas tenir compte de cela ou si effectivement nous ne sommes pas allés trop loin. Y a-t-il certaines mesures que nous avons le droit de prendre et qui ne figurent pas dans le projet de loi, même si elles le devraient? Ne sommes-nous simplement pas allés assez loin? Qui aimerait s'exprimer là-dessus?

M. A. Johnston: Au sujet des droits compensatoires et de l'administration de ces mesures ainsi que de l'anti-dumping, le fournisseur ou l'industrie déposant une plainte à quelques problèmes à obtenir les renseignements sur la question. Aux États-Unis et dans les pays de la Communauté économique européenne, les lois permettent d'obtenir ce genre de renseignements. Ces pays sont aussi beaucoup plus disposés à légiférer en ce sens, c'est-à-dire à faire en sorte que les gouvernements fournissent aux plaignants les renseignements sur les cas faisant l'objet d'une enquête ou ayant donné lieu à des mesures après qu'on ait établi qu'il y avait dumping et des torts causés, tout cela, pourvu que ce qui est en cause ne soit pas de nature confidentielle. En outre, des arrangements spéciaux prévoient que des résumés de renseignements confidentiels soient rendus disponibles dans des circonstances spéciales.

C'est ce que nous considérons être les avantages des lois et des procédures administratives de nos principaux partenaires commerciaux. Or cela n'existe pas au Canada car la loi ne le permet pas. Par conséquent, nous estimons qu'on pourrait aider les plaignants canadiens à défendre leurs causes avec beaucoup plus d'efficacité et à beaucoup moins de frais, en matière de dumping et d'importations subventionnées qu'à l'heure actuelle.

Le président: Y a-t-il un autre domaine? Nous avons brièvement abordé ce sujet il y a quelques semaines, avec les hauts fonctionnaires. Je suis heureux que vous ayez soulevé à nouveau la question car cela justifie les préoccupations qui ont déjà été exprimées. Je crois que les hauts fonctionnaires du ministère du Revenu se sont montrés disposés à réexaminer

[Text]

we have them back again we will probably see to what extent they feel it is possible to include it in the act.

The other thing that intrigued me is some of the terminology that creeps up. Both in the committee and in some of the briefs we talk about a free bite, two free bites, three free bites, and suddenly the apple disappears. But it seems to me that when you come back to the heavy equipment, as opposed to TV sets or Christmas light bulbs or whatever, you cannot really afford more than one free bite, can you. If somebody runs away with an order to deliver transformers three years down the line and then you find out three years down the line that the free bite is a pretty big bite . . . Would you care to elaborate a little bit on that? You mentioned that in your brief.

Mr. A. Johnston: The idea of the free bite can be repeated, that is another thing. Under the existing laws and under the proposed legislation, a country can bid, and it can be a dumped price, and get the order. Later on, when the goods cross the line, it can be declared dumping, but in the meantime that order is gone. If we can have legislation which says that we are going to look at that at the time the bid is made, then we catch that at the time.

• 1625

However, that does not cure the problem entirely because it only deals with the lowest bidder. There could have been other foreign bidders bidding in there that were dump bids who would not be looked at: the intermediate bidders between the lowest Canadian bid and the lowest foreign bid. It is our recommendation that those people also be included in the investigation about dumping so that we do not have to go through this case all over again each time somebody comes in with the lowest price—because you exclude one guy here and the next time there is an order up, somebody else is low.

The Chairman: I suppose this comes back to the rather naive suggestion I made at the beginning that you almost need to have two policies on imports. Those that I think Mr. Millar referred to as capital goods—and I am visualizing large projects, especially as we develop many parts of this great country of ours—in the normal importing it seems to me, and I just say this in observation, that to go along further with your concept which would be, I gather, to try to determine before the fact . . .

Mr. A. Johnston: Before the goods are even shipped.

The Chairman: . . . before they start manufacturing perhaps in an offshore land whether there is really a case here of dumping. We can be accused of postponing and the rest of it,

[Translation]

tout ce qui se rapporte à la divulgation, ce qui vous paraît constituer les avantages de nos partenaires commerciaux. Quand ils comparaitront à nouveau devant nous, nous verrons probablement jusqu'à quel point ils estiment possible d'ajouter de telles dispositions à la loi.

Il y a une autre chose qui m'a laissé quelque peu perplexe, c'est la terminologie utilisée. Dans le comité ainsi que dans certains des mémoires, on parle d'une bouchée gratuite, de deux puis de trois, après quoi la pomme disparaît tout à coup. Il me semble toutefois que si l'on se reporte au matériel lourd, par opposition aux appareils de télévision ou aux ampoules d'arbre de Noël etc., on ne peut vraiment se permettre d'offrir plus qu'une bouchée gratuite. En effet, si quelqu'un réussit de la sorte à obtenir des commandes de transformateurs pour trois ans et qu'on découvre la chose après ces trois ans, alors on se rend compte que la bouchée était vraiment considérable . . . auriez-vous l'obligeance de développer quelque peu cet aspect? Vous l'avez mentionné dans votre mémoire.

M. A. Johnston: Cette idée d'une bouchée gratuite peut être répétée, et il s'agit d'une autre chose. En vertu des lois actuelles ainsi que du projet de loi, un pays a le droit de faire une offre et d'obtenir une commande même si son prix peut correspondre à du dumping. Plus tard, lorsque les marchandises franchissent la frontière, on peut alors déclarer qu'il y a dumping mais entre-temps, la commande a été accordée. Par conséquent, si nous pouvons adopter une loi précisant que nous examinerons la chose au moment où l'offre est faite, alors nous pourrions arrêter le dumping dès ce moment.

Cependant, cela n'est qu'une solution partielle puisqu'elle ne nous permet que de nous occuper de l'offre la plus faible. En effet, il peut y avoir eu d'autres offres étrangères constituant du dumping et qui n'auront pas été examinées; il s'agit des offres intermédiaires, situées entre l'offre canadienne la plus faible et l'offre étrangère la plus faible. Nous recommandons donc qu'on fasse également porter l'enquête sur le dumping sur ces offres intermédiaires afin qu'il ne soit pas nécessaire de recommencer la procédure à chaque fois que quelqu'un offre le prix le plus bas, parce que vous excluez quelqu'un une fois mais la prochaine fois qu'une commande est présentée, quelqu'un d'autre offre des prix de dumping.

Le président: Cela revient probablement à la proposition plutôt naïve que je vous ai déjà faite et d'après laquelle il est presque nécessaire d'avoir deux politiques en matière d'importation. Il y a d'abord ce que M. Millar a appelé les grands biens de capitaux, je songe ici à d'importants projets, surtout au fur et à mesure que nous mettrons en valeur bon nombre de régions de notre grand pays. Or pour ce qui est de l'importation, il me semble que d'adopter votre idée, c'est-à-dire, je suppose de s'efforcer de déterminer s'il y a dumping dès avant . . .

M. A. Johnston: Avant même que les marchandises soient expédiées.

Le président: . . . la fabrication de ces produits dans un pays étranger. On peut nous accuser de remettre les choses à plus tard etc., néanmoins nous devons vérifier s'il y a effectivement

[Texte]

but nevertheless the alternative is to find out in reality there has been dumping four years down the line—all the jobs lost and everthing else.

So, your free bite, I understand it.

You referred in your main brief to intermediate bidders and you just referred to it again. I think I understand it but maybe you could be a little more precise. You are saying that if three, four, or five people bid on these used transformer jobs, that not necessarily only the lowest bidder was dumping.

Mr. A. Johnston: That is right.

The Chairman: Therefore, I presume you are saying that if they were ruled as dumping that it does not automatically go to the next person.

Mr. A. Johnston: That is right.

The Chairman: Unless it is your dumping—but you cannot be, unless it is Canadian of course. But you are saying, in effect, it could be almost two or three that, by our criteria, were dumping; you would want reviewed all the bids that separate the Canadian company from the lowest, if you had some evidence.

Mr. A. Johnston: If it is apparent that there is dumping and the industry or the company is complaining that there is dumping and can provide evidence that there is dumping, then all those intermediate bidders as well as the lowest ones that are at the dumped prices should be investigated.

The Chairman: All right. Now, you refer in there to frequency of review of injury finding. Again, this has come up before. Maybe you would like to expand a little on that.

Mr. A. Johnston: The frequency of review, maybe you could comment on that, Jack.

Mr. Coyne: Mr. Chairman, that is a relatively minor aspect of the submission as compared with the greater stress which is laid on the problems that you have just been referring to with Mr. Johnston: the one free bite and the intermediate tenders.

The tribunal has adopted a policy, as you know and as we refer to in our submission, and quite appropriately, of reviewing injury findings which have been a fact after a certain period of time, essentially as contemplated by the GATT code, to determine whether these findings continue to be necessary in order to restrain dumping.

There are perhaps members of the tribunal here who could speak more accurately. But I suppose there is now more or less a rule of thumb that, by and large, after three or four years they will contemplate reviewing these things. I think our only point is that in the case of capital goods, the injury continues over a period of years because the goods are frequently not delivered until after four or five years; therefore, the tribunal should, in its policy, examine less frequently the findings that affect and restrain the dumping of capital goods, than in the case of consumer goods and other mass-produced products.

[Traduction]

du dumping pendant quatre ans, avec tout ce que cela comporte en emplois perdus etc.,

Je comprends donc votre idée de cette bouchée gratuite.

Votre principal mémoire mentionne les offres intermédiaires et vous venez d'en parler à nouveau. Je crois avoir saisi ce que vous entendez par là mais j'aimerais que vous soyez peut-être un peu plus précis. Vous parlez d'un cas où trois, quatre ou cinq entreprises offrent des transformateurs d'occasion, il n'y a pas nécessairement que le moins offrant qui fasse du dumping.

M. A. Johnston: C'est exact.

Le président: Par conséquent, je suppose que d'après vous, si l'on établit qu'il y a dumping dans un cas, cela ne signifie pas automatiquement qu'on accepte l'offre suivante.

M. A. Johnston: C'est cela.

Le président: A moins qu'il ne s'agisse de votre dumping, ce qui est impossible, à moins qu'une entreprise canadienne ne le fasse. Ce que vous affirmez toutefois, c'est qu'il pourrait y avoir deux ou trois entreprises qui effectuent du dumping selon nos normes et qu'en raison de cela, vous aimeriez pouvoir réexaminer toutes les offres se trouvant dans la tranche intermédiaire entre les entreprises canadiennes et les offres les plus faibles, si vous déteniez des preuves quelconques.

M. A. Johnston: S'il est clair qu'il y a dumping et si l'industrie ou l'entreprise se plaint de cela tout en étant en mesure de fournir des preuves, alors toutes ces offres intermédiaires ainsi que les plus faibles, celles correspondant à des prix de dumping, devraient faire l'objet d'une enquête.

Le président: C'est bien. Votre document mentionne la fréquence des réexamens effectués pour vérifier si des torts ont été causés. Ici encore, ce sujet a déjà été soulevé auparavant. Peut-être aimeriez-vous le développer quelque peu.

M. A. Johnston: Peut-être aimeriez-vous intervenir à ce sujet, monsieur Coyne.

M. Coyne: Monsieur le président, il s'agit d'un aspect relativement mineur de notre mémoire si on le compare aux autres problèmes dont vous venez de discuter avec M. Johnston et sur lesquels nous avons davantage insisté, j'entends par là celui de la bouchée gratuite et des offres de niveau intermédiaire.

Vous n'ignorez pas que le tribunal a avec raison adopté une politique en matière de réexamen des préjudices, ce que nous avons d'ailleurs mentionné dans notre document. Il s'agit de faits établis après une certaine période et on les envisage à peu près comme le fait le Code du GATT afin de savoir s'il est nécessaire de continuer à les suivre afin de contrer le dumping.

Il y a peut-être des membres du tribunal ici présents qui pourraient s'exprimer avec plus de précision là-dessus. Je crois cependant qu'il est plus ou moins accepté de façon officieuse qu'après trois ou quatre ans, on réexaminera ces faits. Je crois que nous n'avons mentionné que les biens d'équipement où le préjudice continue pendant bon nombre d'années étant donné que les marchandises souvent ne sont pas livrées avant 4 ou 5 ans. Par conséquent, les politiques du tribunal devraient prévoir moins d'enquêtes sur ce qui limite le dumping de biens

[Text]

The Chairman: Before I go on with my questioning, Mr. Thomson has shown a particular interest in our proposal in the area dealing with basic price so perhaps you would like, Mr. Thomson, to pursue . . .

Mr. Thomson: I am just wondering if you had any comments on the basic pricing formula that has been proposed in the legislation.

Mr. Coyne: We have made some comments in our principal submission on pages 15 and 16, and I guess the bottom line is that we say we do not like it; we do not like the proposal and we do not endorse it.

Mr. Thomson: Why do you not like it?

Mr. Coyne: Well, one aspect of it is that it is an aberration of the normal procedures. If the governor in council, after a recommendation of the appropriate minister, decides that a basic price should be established, then that forecloses, at least for the time being and as long as that price is in effect, any pursuit of the normal anti-dumping proceedings route. Moreover, when a basic price is fixed, it is fixed at the lowest price of the most efficient or the most cost-effective or the lowest cost producer anywhere in the world. Now what this means, of course, is that really anybody who is above that basic price can dump to his heart's delight because he can just come down to the basic price and as long as he does not pierce that floor then he may dump. There is no assessment as to whether by dumping in that sense he is causing any injury to the domestic producers. I think that is the principal concern and also realistically we do not think it is really that useful and that important; we do not think it is a particularly practicable measure to follow.

Mr. Thomson: One part of that basic pricing formula that bothers me is the ability to deduct import duties of the exporting country. I am just wondering how you can possibly police a pricing system with that type of formula. Do you know what I am referring to: That in arriving at the basic price the exporting country is allowed to deduct in arriving at a basic price any import duties or materials that are going into their exported goods.

Mr. Coyne: Yes. My understanding of it is that that is not the basic price; that does actually enter into the calculation of normal value in the ordinary course. In other words, when the department is determining what the normal value is—that is the exporter's price in his home market which is compared to his price to the Canadian customer—provision is made, both at the present time and in the proposed legislation, which permits him to deduct from that domestic price any purely internal taxes which are included in that price for domestic purposes and, of course, any ordinary customs duties which he may have paid by reason of having imported the materials that he wanted to work into the product he was going to sell.

[Translation]

d'équipement que dans le cas des biens de consommation et d'autres marchandises de masse.

• 1630

Le président: Avant de poursuivre, M. Thomson s'est montré particulièrement intéressé à notre proposition relative au prix de base. Par conséquent, si vous voulez poursuivre, monsieur Thomson . . .

M. Thomson: Je me demandais si vous aviez des observations à faire sur la formule de fixation d'un prix de base proposée dans le projet de loi.

M. Coyne: On trouvera certaines remarques là-dessus aux pages 15 et 16 de notre principal mémoire. Pour l'essentiel, je crois que nous pouvons dire que nous ne sommes pas favorables à la proposition et ne l'appuyons pas.

M. Thomson: Pourquoi n'y êtes-vous pas favorables?

M. Coyne: Entre autres raisons, parce qu'elle déroge par rapport à la procédure normale. Si le gouverneur en conseil, après recommandation du ministre responsable décide qu'on doit établir un prix de base, cela signifie qu'aussi longtemps qu'un tel prix est en vigueur, on ne peut poursuivre les procédures antidumping normales. En outre, lorsqu'un prix de base est fixé, il l'est au niveau le plus bas par rapport au rendement ou au niveau le plus bas correspondant aux coûts de production les plus bas où que ce soit dans le monde. Bien entendu, cela signifie que quiconque offre un prix supérieur à ce minimum peut faire du dumping tant qu'il le veut puisqu'il peut baisser ses prix jusqu'à l'échelon se trouvant immédiatement au-dessus du prix minimal; d'abord qu'ils ne franchissent pas ce seuil, ils peuvent faire du dumping. Il n'y a pas de procédure d'évaluation permettant de savoir si cette forme de dumping cause des torts aux producteurs canadiens. Or je crois que c'est ce qui nous préoccupe d'abord. En outre, nous n'estimons pas que la proposition est aussi utile et importante que cela, nous n'estimons pas qu'elle est particulièrement facile à mettre en œuvre.

M. Thomson: Ce qui me dérange quelque peu dans cette formule d'établissement d'un prix de base, c'est la possibilité qu'on déduise les droits d'importation du pays exportateur. Or, je me demande comment on peut vraiment surveiller l'application d'un tel système de prix étant donné cette formule. J'espère que vous comprenez ce à quoi je fais allusion; pour en arriver au prix de base, le pays exportateur est autorisé à déduire des calculs tout droit d'importation ou article qui a un lien quelconque avec ces marchandises exportées.

M. Coyne: Oui. D'après mon interprétation cependant, ce n'est pas cela le prix de base dont on tient compte dans le calcul de la valeur normale. Autrement dit, lorsque le ministre détermine cette valeur normale, c'est-à-dire le prix d'un bien exporté de l'étranger sur le marché national par opposition au prix en vigueur sur le marché canadien, à l'heure actuelle et dans le projet de loi, une disposition permet à l'exportateur en question de déduire du prix en vigueur sur son marché national, toute taxe purement interne, qui s'est ajoutée à ce prix à des fins strictement nationales ainsi que, bien entendu, tout droit de douane régulier qu'il a peut-être été

[Texte]

Mr. Thomson: How do you police that? I mean I just cannot visualize a system that would enable us to police that.

Mr. Coyne: Well, I guess the exporter has to produce data reflecting this. We have a somewhat similar system here. If Canadian-produced goods are exported from the country and they have incorporated imported materials on which duties have been paid—I am sure you are familiar with it—then the exporter may draw back the duties that he has paid by reason of the goods being exported from the country. I guess it is a somewhat comparable situation with this aspect of determining normal value under the Anti-dumping Act, but I guess figures can be developed that would demonstrate what was, in fact, the proper amount to be allowed.

• 1635

The Chairman: Before we get off the transformer and into other areas, if I may use that expression, in your brief you talk about a special study group, or task force, to look after the particular interests of capital goods. Are you aware of that section, Mr. Millar?

Mr. Coyne: It was on page 43.

The Chairman: You have a section there dealing with a proposed task force. I am not against it, in fact, we have been playing around with it for weeks, but you might want to speak to it.

Mr. A. Johnston: Because of the nature of the capital goods involved, really to be able to make assessments about the degree of dumping and the injury to the industry, particularly the degree of dumping, certain kinds of special skills are required to assess what can be found out from the foreign manufacturers, special skills in engineering, accounting, auditing, marketing—skills like that. Otherwise, unless those skills are in place to make a good assessment, the foreign manufacturer can really lead us down the garden path.

The Chairman: These people with these particular skills, do you see them as attached to a particular department, as government officials?

Mr. A. Johnston: What we have recommended in this task force is a special assessment group that would be set aside from the Department of National Revenue, or Finance, reporting to a separate . . .

The Chairman: Bryce's angels.

Mr. A. Johnston: . . . minister.

Mr. Coyne: I think really what we are contemplating here, when it is described as the capital goods task force, is a group within the directorate, whatever it may be, which would be especially concerned with the difficult problem of determining normal value in the case of capital goods. When you are dealing with widgets, it is pretty easy to go over to Japan and find what the local price of a widget is, but if you are dealing with hydroelectric generators, which are one of a kind, there is no domestic price for the particular generator that is shipped

[Traduction]

tenu de payer s'il a importé des matières premières qu'il a transformées en son produit fini.

M. Thomson: Comment peut-on surveiller l'application de telles dispositions? Je n'arrive tout simplement pas à imaginer un système qui nous permettrait de le faire.

M. Coyne: Eh bien, je suppose que l'exportateur doit fournir des données se rapportant à cela. Nous avons un système assez analogue en vigueur ici. Si des marchandises produites au Canada sont exportées de chez-nous, et que leur prix comportait des droits correspondant à des matières premières importées, alors l'exportateur peut déduire ces droits du fait qu'il exporte ces marchandises vers d'autres pays. Je suis certain que vous connaissez cela. Je crois que cela se compare d'assez près aux mesures qu'on prend pour déterminer la valeur normale en vertu de la Loi antidumping, mais je crois qu'on peut en arriver à des chiffres qui peuvent correspondre aux montants qu'on peut autoriser.

Le président: Avant de quitter la question des transformateurs et d'en aborder d'autres, votre mémoire mentionne un groupe de travail spécial chargé d'examiner les biens d'investissement. Avez-vous entendu parler de cela, monsieur Millar?

M. Coyne: Cela se trouve à la page 43.

Le président: On y trouve une partie portant sur ce groupe de travail. Je ne suis pas contre cela, de fait nous y réfléchissons depuis quelques semaines mais vous voudrez peut-être en parler.

M. A. Johnston: Étant donné la nature des biens d'investissement, lorsqu'il s'agit d'évaluer le niveau de dumping et les torts causés à l'industrie, il faut avoir certaines aptitudes spéciales en génie, en comptabilité, en vérification, en commercialisation, etc., en plus d'être en mesure de se renseigner sur les fabricants étranger. Sinon, l'entreprise étrangère peut vraiment nous induire en erreur.

Le président: Estimez-vous que ces spécialistes, en quelque sorte, travaillant pour le compte du gouvernement devraient être rattachés à un ministère en particulier?

M. A. Johnston: Ce dont nous avons recommandé la création, c'est un groupe spécial d'évaluation qui serait séparé du ministère du Revenu national ou des Finances, et qui ferait rapport à . . .

Le président: Ce seraient les détectives privés de Bryce.

M. A. Johnston: . . . à un autre ministère.

M. Coyne: Ce que nous envisageons vraiment ici, qu'il s'agisse du groupe de travail chargé d'étudier les biens d'investissement ou d'un groupe faisant partie de la direction, c'est quelques personnes qui se préoccuperaient spécialement du problème épineux se présentant lorsqu'il s'agit de déterminer la valeur normale des biens d'investissement. Lorsqu'on a affaire avec des petits articles de consommation courante, il est assez facile de se rendre au Japon et d'y vérifier leur prix local mais ce n'est pas la même chose lorsqu'il s'agit de centrales

[Text]

to Canada. So there are very complicated problems of comparability between goods sold in the home market and goods sold abroad, and things of that nature.

The Chairman: I might say, Mr. Coyne, that I am very sympathetic to the concept. I have been from the beginning. I appreciate that section that attempts to deal with it, because at least you are specific as to the type of people and the fundamental objective. I, too, have visualized it as having specialists, from not necessarily just one department but many departments, attached as a special assessment group. I think it is something that, hopefully, the committee can express some views on in writing anyway, to complement the legislation and the regulations that come out of it.

I put these questions to you because I look on this, Mr. Millar, as a kind of co-operative setup—we have had government, management and parliamentarians here, we are all trying to meet the competition—which we can do, as Northern Electric has shown. They have done well since they moved off Shearer Street and out of Trois-Rivières too, I think. Now on administrative effectiveness, I think you have something in there on that, just to go back to your brief. You are concerned about administration enforced under existing laws. I am not talking about this special flying squad, as they call it, that will deal with capital goods. That is very specialized. Also, I would imagine the criteria for “capital goods” would have to be very thoughtfully drawn up because they would have to relate very much to jobs and macro concepts. But what about administrative effectiveness in general, based on past experience in your industry and that of your members with finance, with revenue, with civil servants. I know you might say something kind about them. I am sure there is lots to be said. But what do you find are the strengths, and what do you find are the weaknesses? What do you think we should be trying to do to improve things? Well, I can only argue because I get these things from you people. I am really groping for information. I would like to know; it is not a witch hunt we are on.

• 1640

Mr. Coyne: I will bring in a comment here. I think the thrust of our brief really stresses two aspects of this matter, if I interpret your question correctly. First of all, we think that in some way there has to be a significant uplift of the status of the people who are going to administer this policy. Now this is no reflection upon any individuals who have been involved in the past and for whom we have the highest respect. But if this policy is to be as important as the government seems to think it is, and as we feel it should be, well then, this is going to have to be a very important arm of the government as far as its administrative structure is concerned. And although we have

[Translation]

hydroélectriques n'existant qu'en un seul exemplaire car il n'y a pas de prix national correspondant à cette génératrice qu'on expédie au Canada. Il existe donc des problèmes très complexes sur le plan de la comparabilité des marchandises vendues sur le marché national et à l'étranger, etc.

Le président: Monsieur Coyne, je dois dire que je suis très favorable à cette idée, je le suis d'ailleurs depuis le début. Je suis heureux que vous vous efforciez de résoudre la question de la façon dont vous le faites dans votre mémoire car au moins, vous précisez quel est l'objectif fondamental à atteindre et le genre d'employés à faire participer à l'entreprise. Pour ma part, j'ai aussi songé qu'on pourrait faire appel à des spécialistes ne provenant pas nécessairement d'un seul ministère mais plutôt d'un bon nombre d'entre eux, et qu'ils soient réunis pour former un groupe spécial d'évaluation. C'est un sujet sur lequel le comité pourra, je l'espère, s'exprimer, du moins par écrit de sorte qu'on puisse ainsi appuyer la loi et les règlements en découlant.

Si je vous pose ces questions, monsieur Millar, c'est que j'entrevois cela comme une entreprise en collaboration, ce qu'il est possible de réaliser, comme la Northern Electric l'a bien démontré. Cette entreprise s'est bien débrouillée depuis qu'elle a quitté la rue Shearer ainsi que Trois-Rivières aussi. Enfin, nous avons entendu les témoignages de représentants du gouvernement, de la partie patronale ainsi que de parlementaires et nous nous efforçons tous de faire face à la concurrence qu'on nous fait. En ce qui concerne l'efficacité administrative, je pense que vous en parlez dans votre mémoire. Vous vous préoccupez en effet de l'application des lois en vigueur. Je ne parle pas de cette escouade spéciale, comme on l'appelle, qui s'occupera des biens d'investissement. Son rôle sera très spécialisé. Il faudra également, je suppose, que les critères concernant les «biens de capital ou d'investissement» soient très soigneusement rédigés car il faudra qu'ils soient parfaitement adaptés aux emplois et aux concepts macro-économiques. Toutefois, que pouvez-vous me dire en ce qui concerne l'efficacité administrative générale, compte tenu de votre propre expérience et de celle de vos membres avec le ministère des Finances, le ministère du Revenu et les fonctionnaires? Vous aurez certainement des paroles aimables à leur égard. Je suis sûr qu'il y aurait beaucoup à dire à ce sujet. Quels sont les points forts et les points faibles du système, et comment pourrait-on l'améliorer? J'essaie simplement de savoir et, croyez-moi, nous ne nous sommes pas embarqués dans une chasse aux sorcières.

M. Coyne: Si je vous ai bien compris, notre mémoire s'attarde plus particulièrement sur deux aspects de cette question. Tout d'abord, nous estimons que, d'une certaine façon il faudra considérablement rehausser le statut de ceux qui administreront cette politique. Je ne veux par là nullement critiquer ceux qui en étaient chargés dans le passé, pour qui d'ailleurs j'ai le plus grand respect. Toutefois, si cette politique doit jouer un rôle aussi important que le veut le gouvernement, et que nous le voulons aussi, il faudra que son administration relève d'un service très important. Nous faisons quelques suggestions à cet égard, mais ce n'est pas vraiment à nous d'en décider.

[Texte]

made one type of suggestion, it is not for us to decide really how this should be done. But as a principle, we think this is very important. There must be an uplift of the status of that group, and a recognition within the government structure of its importance.

The second thing which we stress in this area gets back to the thing that you spoke of briefly a moment ago with Mr. Millar, and that is what we have called sunshine, or disclosure. If administration in this area is to be effective, there must be an opportunity for information and data to flow back and forth between people who are affected and the people who have charge of administration and enforcement. The only way that can be meaningfully done in our view and in our submission, is that if the administration and the other bodies concerned disclose what it is they are doing, what information they have received, what the decisions are that they are proposing to make, in a timely fashion, so that there can be input into that process.

At the moment when an anti-dumping tribunal finding is in place and the matter returns to National Revenue for enforcement, what National Revenue then has to do is to go to the foreign exporters to obtain information on what their prices are in their home market. And that is a one-way dialogue between the administrators and the exporters who clearly have, and I do not criticize them for it, a self-serving interest in achieving the lowest possible value.

Now in our view the way in which that position can be improved is through disclosure of what is going on. The Canadian producers, who also have an interest but in the other direction, may be able to influence and correct from their knowledge of the product and the trade, impressions which the officers may have been persuaded about on the basis of the exporters' information alone. And so that, I suppose in a nut-shell and not very clearly expressed, is the importance which we attribute . . .

The Chairman: It is very clearly expressed.

Mr. Coyne: . . . to disclosure and its relationship to this administrative body.

The Chairman: Okay. We have dealt really with the concept of our flying squad as we call it.

Mr. Coyne: Yes.

The Chairman: I think we will take three or four minutes now for a coffee break and whatever else, and we hope to be all done by 5.30 p.m.

• 1645

• 1657

The Chairman: Mr. Millar, to me the important thing in our mandate is the white paper aspects which you have commented upon and which intrigue me, because again I think the Department of Revenue and the Department of Finance really want to meet the challenge here of coming up with good legislation and good concepts, which will require an element of co-operation, too, from our manufacturing sector—and talking

[Traduction]

Toutefois, nous pensons que c'est un principe très important. En résumé, donc, il faudra rehausser le statut du groupe qui l'administrera.

L'autre aspect de cette question que nous abordons dans notre mémoire et dont vous avez parlé tout à l'heure avec M. Millar, concerne la divulgation des documents. Si l'administration de cette politique doit être efficace, il faut absolument qu'il y ait des échanges d'informations entre ceux qui sont touchés par cette politique et ceux qui sont responsables de son administration. La seule façon d'atteindre vraiment cet objectif, à notre avis, c'est de faire en sorte que les services d'administration et autres organismes concernés divulguent ce qu'ils font, c'est-à-dire les informations qu'ils ont reçues ainsi que les décisions qu'ils se proposent de prendre, et que cette divulgation se fasse en temps voulu, que les autres participent aussi à ce processus.

À l'heure actuelle, lorsqu'une décision d'un tribunal anti-dumping est appliquée par le ministère du Revenu national, ce dernier est obligé de contacter les exportateurs étrangers pour obtenir les informations relatives à leurs prix sur leur propre marché. Ce dialogue se fait dans un seul sens, entre les administrateurs et les exportateurs, lesquels ont bien sûr tout intérêt, et je ne les en blâme pas, à donner la valeur la plus basse possible.

La seule façon, à notre avis, de remédier à cette situation est la divulgation des informations. Les producteurs canadiens, qui ont des intérêts tout à fait opposés, pourront alors influencer les décisions et rectifier, en fonction de leurs connaissances du produit et du secteur, les impressions que les administrateurs auront eu à partir des informations que les exportateurs leur auront données. Je ne me suis peut-être pas exprimé très clairement, mais c'est là, en quelques mots, toute l'importance que nous attribuons . . .

Le président: Non, vous avez été très éloquent.

M. Coyne: . . . à la divulgation des renseignements et aux relations que doit établir cet organe administratif.

Le président: Bien, nous avons déjà parlé du concept de l'escouade volante, comme nous l'appelons.

M. Coyne: Oui.

Le président: Nous allons faire une pause-café de trois ou quatre minutes et j'espère que nous aurons tout terminé d'ici à 17 h 30.

Le président: Monsieur Millar, notre mandat consiste justement à étudier les aspects du Livre blanc dont vous avez parlé, mais cela me préoccupe car je pense que le ministère du Revenu, et celui des Finances essayent vraiment de relever le défi en faisant le maximum pour nous proposer une bonne loi. Or, cela exigera un certain niveau de collaboration de la part du secteur manufacturier et, à propos de la divulgation des

[Text]

about disclosure, they have not always been too prompt with their revelations. But that is a point for another day.

One of the things we have tried to do with this legislation is, through legislative directives, speed up the process in the dumping and the countervailing. What are your comments on that? I know you expressed something about delay at the beginning; the clock running. Do you have any general observations about a realistic time frame, or whether it should be shorter?

Mr. Millar: Well, I might try to say something there. First of all, maybe before I say it, I notice you have been concerned about how to define the kind of things we are talking about; these big systems we are talking about. It might be not bad to call them "engineered product"; a product on which you have to do engineering design work to put it together, and then you put a big system or a big whatever it is in some other place.

Those kinds of products take a long time to engineer. A quotation on, say, a central office switching system which we put together today can take as long as six months for us to put a quotation together on. The typical might be two months; something of that nature. You do that through engineering the job in a rough manner and then you present that job to your potential purchasers with a price attached to it. The bids are usually sealed when they are opened. That process will take another month or more. So from the day we first heard about the thing until the bids are opened would be perhaps, in our business, three months; in Archie's business it might be a year. Some of these things take a long time for you to get your engineering sorted out, at least to the level where you can properly quote.

Having opened the bids, as Archie said, it is pretty plain who the low bidders are and where they are. Frankly, I think that is the time when government action should be taken. If there is a complaint from the domestic supplier at that point that he believes there is dumping, then it seems to me that is when the action could begin. That is when the investigation should start.

• 1700

The Chairman: But you are not talking about all cases.

Mr. Millar: I am talking about the large, engineered product . . .

The Chairman: I would rather you address the broader aspect now—because a lot of your members are not in that category—within the next half hour. Let me just say, because I appeared rude: I was going to ask you at 5.30 p.m. if you would have somebody in your association address himself strictly to this concept that you have talked about and which I have hinted on and perhaps get to the committee as soon as possible with something specific on that issue because I am hoping that by the end of August, or even earlier, this committee, Mr. Thomson, myself and Mr. Deans, may want to—if we can agree, and I think we do—put out our own type of white paper on this concept. It concerned me from the beginning, but I do not see it as diametrically opposed to anybody's interests,

[Translation]

informations, les entreprises de ce secteur n'ont pas toujours été très disposées à nous faire des révélations. Nous en reparlerons toutefois un autre jour.

Cette loi est destinée à accélérer le processus en ce qui concerne le dumping et les droits compensatoires. Qu'en pensez-vous? Je sais que vous avez parlé d'un certain retard, tout à l'heure, mais auriez-vous des suggestions à nous faire sur ce qui serait un délai raisonnable?

M. Millar: Je vais essayer de vous répondre. Auparavant, je crois qu'il vous intéresserait de savoir comment nous définissons le genre d'activités dont nous parlons, et notamment de ces grands systèmes. On pourrait tout aussi bien les appeler «des produits d'ingénierie», car il faut faire toute une étude d'ingénierie pour les mettre au point.

La mise au point de ces produits prend énormément de temps. L'établissement d'un devis dure en moyenne deux mois, mais peut aller jusqu'à six mois dans le cas de grands systèmes centraux de commutation. Vous préparez d'abord un ingénierie assez élémentaire que vous soumettez à vos acheteurs potentiels, avec un prix. Les soumissions sont généralement scellées lorsqu'elles sont ouvertes. Ce processus prend un mois et même plus. Donc, entre le jour où est fait l'appel d'offres et le jour où les soumissions sont ouvertes, il peut s'écouler trois mois dans notre secteur. Dans celui d'Archie, cela peut aller jusqu'à un an. Il faut parfois longtemps pour faire toutes les études d'ingénierie, tout au moins pour être capable de donner un devis.

Une fois que les soumissions sont ouvertes, comme l'a dit Archie, il est facile d'identifier les plus basses, ainsi que leurs auteurs. Franchement, il est temps que le gouvernement prenne des mesures, et l'enquête devrait commencer au niveau de la plainte déposée par un fournisseur intérieur qui estime qu'il y a du dumping.

Le président: Mais vous ne parlez pas de tous les cas.

M. Millar: Je parle des grands produits d'ingénierie . . .

Le président: Au cours de la prochaine demi-heure, je préférerais que vous abordiez un aspect plus général, car beaucoup de vos membres ne sont pas dans cette catégorie. Je tiens à vous dire, étant donné que j'ai semblé un peu brusque, que j'allais vous demander à 17 h 30 si quelqu'un de votre association pourrait préparer quelque chose sur ce concept dont j'ai parlé et le transmettre au Comité le plus tôt possible, car j'espère que d'ici la fin d'août, ou même plus tôt, ce Comité, M. Thomson, M. Deans et moi-même, si nous pouvons nous entendre, et je pense que nous sommes d'accord, voudra préparer son propre Livre blanc sur ce concept. Ça me préoccupe depuis le début. Toutefois, cette idée d'escouade volante, comme nous l'appelons, n'est pas incompatible avec les intérêts

[Texte]

least of all our importers' or our manufacturers' or our officials—the idea of our flying squad, as we call them.

Help us come up with something realistic and perhaps intriguingly acceptable to the ministers. I would like perhaps in late August to present to them some written views almost as a subreport, interim report, on that aspect of it, rather than on the legislation or on the regulations.

Mr. Millar: I see no reason why we cannot undertake to do that.

The Chairman: The sooner the better. I am going to ask the same of many witnesses who appear before us. Really, when I asked you about the proposal of streamlining the procedure from complaints of dumping, of countervailing, to the end, obviously in the past rightly or wrongly there has been concern that it has been too long a process and what the legislation is trying to do here is speed it up by setting in the legislation certain obligations on the part of the minister or the tribunal. Have you any observations on that?

Mr. Millar: Are you thinking, sir, of a time limit within which they would have to investigate it?

The Chairman: Yes. I do not know if you have this here; but you will find on pages 21-23 that we have tried to contrast the present anti-dumping system to the proposed anti-dumping system, setting out in pretty graphic form the improvement.

Under the present anti-dumping system it could go as far as 300 days for a full case: we are cutting that down to 140 in normal cases. In other words, there is a fairly substantial reduction in time.

Mr. Coyne: Mr. Chairman, if I might just comment on that point. We have stated in our submission that we support the proposal and the concept of both reducing the total timeframe and establishing specific periods of time for various steps, and also the overlapping which this provides for between the inquiry of the tribunal and the continuing investigative activities of National Revenue.

I think the only thing which we comment on, in the sense of making a suggestion, you have already heard from others—I think, specifically, the Canadian Manufacturers' Association—and that is simply a concern that the clock will start running in a timely fashion and will not be delayed by reason of there being difficulties in the complainant and the deputy minister coming together as to what is a properly documented complaint. We make two suggestions: first of all, we believe that the regulations should set forth in detail, as they do in the United States, what the complaint should contain so that in a majority of cases one would expect that a document once tabled would be properly documented and the matter would proceed in the timeframes that are . . .

• 1705

The Chairman: So your observation is fairly similar to the CMA's.

Mr. Coyne: Yes, quite similar, as I see it.

The Chairman: The concept is great if we could get the show on the road.

[Traduction]

de quiconque, du moins pas avec les intérêts de nos importateurs ou de nos manufacturiers ou de nos représentants.

Aidez-nous à préparer quelque chose qui soit réaliste et peut-être curieusement acceptable aux ministres. A la fin août j'aimerais leur soumettre un genre de rapport provisoire sur cet aspect plutôt que sur la loi ou sur les règlements.

M. Millar: Je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions pas le faire.

Le président: Le plus tôt sera le mieux. Je demanderai la même chose à beaucoup de témoins lors de leur comparution. En fait, lorsque je vous ai posé la question sur cette proposition de rationalisation jusqu'au bout des procédures depuis les plaintes jusqu'aux droits compensateurs, c'est que, par le passé, à tort ou à raison, on s'inquiétait du fait que le processus était trop long et la loi vise à l'accélérer en imposant certaines obligations au Ministre ou au tribunal. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

M. Millar: Faites-vous allusion à un délai pour l'enquête?

Le président: En effet. J'ignore si vous avez ce document, mais vous verrez aux pages 21 à 23 que nous avons essayé d'établir une comparaison entre le système antidumping actuel et le système proposé. Il y a des illustrations graphiques de l'amélioration.

En vertu du système actuel, l'étude complète des cas peut attendre jusqu'à 300 jours et nous ramenons cela à 140 jours pour un cas normal. Autrement dit, c'est une réduction assez sensible de la durée du processus.

M. Coyne: Monsieur le président, si vous me permettez de commenter cet aspect. Au début de notre exposé, nous avons dit appuyer la proposition et le concept visant à réduire le délai total et établissant des délais précis pour les diverses étapes et portant aussi sur le chevauchement entre l'enquête du tribunal et les activités permanentes d'enquête du Revenu national.

Pour ce qui est de faire une suggestion, vous en avez déjà entendu d'autres témoins, plus précisément de l'Association des manufacturiers canadiens. Il n'y a qu'une seule chose que nous voulons commenter et c'est simplement que ce délai commencera à courir au moment opportun et qu'il n'y aura aucun retard dû à des difficultés de rencontre entre le plaignant et le sous-ministre relativement à ce que constitue une plainte bien documentée. Nous formulons deux suggestions: d'abord nous croyons qu'à l'instar de ce qui se fait aux États-Unis, les règlements devraient préciser les renseignements requis dans le cas d'une plainte, de sorte que dans la majorité des cas celle-ci serait bien documentée et, qu'une fois soumise, il n'y aurait aucun retard attribuable . . .

Le président: Vos commentaires s'apparentent beaucoup à ceux de l'AMC.

M. Coyne: En effet, vous avez raison.

Le président: C'est un fameux concept si seulement nous réussissons à le mettre en application.

[Text]

Mr. Coyne: Yes, exactly.

The Chairman: Of course, there the question is—and in fairness to the officials again—what constitutes a properly documented complaint?

Mr. Coyne: Oh, absolutely. We certainly—those of us who have had some experience—do not overlook the serious difficulties that arise from time to time and also the necessity for a discussion between the potential complainant and the deputy minister and his officials as to what should be submitted. But I think there would be some advantage overall, perhaps not so much in the complex cases that EEMAC sometimes gets involved in, in having something in the regulations which would tend to start that clock running in a timely fashion.

The Chairman: You have expressed some reservation about the regional industry concept. Would you expand a little more about that? You obviously feel it is not necessary.

Mr. Coyne: I think we have no comment on regional industry. We do not think there is such a thing.

The Chairman: In your brief I think there is, but it is in passing. I think you will find it on page 16. In our discussion paper 9, it is really put out there I think to take into account the distinct problems of our extreme regions in Canada and the harm that can be done to B.C.—you remember the steel industry case and others.

Mr. Coyne: Yes, I do, I took part in it.

But on regional industry, Mr. Chairman, at page 18, we talk in the earlier part of the section that you are looking at about the criteria for finding injury—which is also coupled in proposal 5. But on regional industry, we simply say on page 18 that we have no comment. It is a very technical question and, of course, it did not really arise in the steel case at all, because regional industry, both under the present rules and under the proposed rules, means where there are separate manufacturing communities in different areas of the country that do not compete in each other's areas. In the steel case, of course, the problem was one of regional users in the sense of . . .

The Chairman: Rather than regional industry.

Mr. Coyne: . . . being on the west coast and the east coast, separated by a distance from central Canada.

The Chairman: Yes, that was not a very good example, especially the proximity to Japan and the proximity to Hamilton.

Mr. Coyne: But as I believe the officials have told you on one occasion, there has been no case under our present law involving regional industry.

The Chairman: I am not sure . . .

Mr. Coyne: It is an American . . .

The Chairman: If anything, you are going to fragment the country potentially—pit great competition between regions.

Importation of services: this bothers me a bit. How do you relate that to antidumping? Is it a great problem, a growing

[Translation]

M. Coyne: En effet, exactement.

Le président: Bien sûr, en toute justice envers les fonctionnaires, il faut préciser ce qui constitue une plainte bien documentée.

M. Coyne: Absolument. Ceux d'entre nous qui en avons une certaine expérience ne négligeons certainement pas les difficultés graves que cela pose à l'occasion et aussi la nécessité d'une discussion sur ce qui devrait être fourni entre le plaignant possible et le sous-ministre et ses fonctionnaires. De façon générale, je pense qu'il y aurait certains avantages à ce que les règlements prévoient le moment opportun où le délai commence à courir, mais peut-être pas dans les cas complexes dont s'occupe parfois l'AMEEEC.

Le président: Vous avez émis certaines réserves au sujet du concept de l'industrie régionale. Pourriez-vous préciser davantage? Vous croyez que cela est inutile.

M. Coyne: Nous n'avons aucun commentaire là-dessus, à notre avis ça n'existe pas.

Le président: Je pense que vous y faites allusion dans votre mémoire, c'est à la page 16. Nous l'avons vraiment inclus dans notre document de travail n° 9 pour tenir compte des problèmes spécifiques des régions extrêmes du Canada et des torts qui peuvent être faits à la Colombie-Britannique . . . souvenez-vous du cas de l'industrie sidérurgique et d'autres.

M. Coyne: En effet, je m'en souviens car j'y ai participé.

Monsieur le président, à la page 18 au sujet de l'industrie régionale, nous disons qu'au début de cette section où vous parlez du critère pour déterminer le préjudice . . . que l'on retrouve également dans la proposition 5. Pour ce qui est de l'industrie régionale, nous mentionnons simplement à la page 18 que nous n'avons aucun commentaire. Évidemment c'est une question très technique qui n'a pas été soulevée du tout dans les cas sidérurgiques car, en vertu des règlements actuels et proposés, l'industrie régionale signifie des entités de fabrication dans des localités distinctes du pays qui ne sont pas en concurrence l'une avec l'autre. Dans le cas de la sidérurgie, bien sûr, le problème c'était qu'il y avait des usages régionaux dans le sens que . . .

Le président: Par opposition à une industrie régionale.

M. Coyne: . . . l'un était sur la côte ouest et l'autre sur la côte est, à une certaine distance tous les deux du Canada central.

Le président: En effet, ce n'était pas un très bon exemple, surtout à cause de la proximité du Japon et de Hamilton.

M. Coyne: Toutefois je pense que les fonctionnaires vous ont dit une fois qu'en vertu des lois actuelles, il n'y avait eu aucun cas impliquant l'industrie régionale.

Le président: Je n'en suis pas sûr . . .

M. Coyne: C'est une économie américaine . . .

Le président: La seule chose que vous accomplirez, c'est de balkaniser le pays en établissant une concurrence féroce entre les régions.

L'importation des services. Cela m'inquiète un peu. Comment reliez-vous cela à l'anti-dumping? Est-ce un problème

[Texte]

problem? How do you control the importing of services and what is being done about it?

Mr. Millar: I have no experience of that. Ossie, have you seen anything about the importing of services?

Mr. H.O. Coish (Member, Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada): No, I cannot say that I have. It is potentially a coming thing in various areas, in the area of the transfer of data flows it is a potential problem. I am not sure that this fits into the forum. It is being dealt with in another forum through CBIAC.

Mr. Armour: The Ontario government, of course, is presently trying to expand the definition of "made in Canada" to services as well as goods, and that is the really first crack I have heard of at that particular aspect of the subject.

The Chairman: Okay. Are there any comments you would like to make on the proposed Canadian import tribunal? Any observations at this point?

Mr. Coyne: Mr. Chairman, we include, towards the end of our submission, some comments and some recommendations. I think we take the view, apropos of some comments made by ministers and perhaps by Mr. Joyce when he appeared some weeks ago and a month ago, that we see no obvious reason for change in the present mandate of the tribunal. In other words, we conceive that the tribunal will be carrying on the same sorts of inquiries—simplifying and speaking generally—as heretofore.

• 1710

There seems to be some suggestion in the minds of government that there would be some advantages to combining the existing Anti-Dumping Tribunal with some of the other boards which in one way or another bear on trade matters, such as the Textile and Clothing Board and the Tariff Board. We in our comments say we can conceive of there being some advantages in a move in that direction, because it might improve the resources and the facilities available in both research and administrative functions in such a tribunal. However, we feel very strongly, and this perhaps is the most significant thing in our representations on this point, that if there were to be such a combined board, there should nevertheless continue to be a separate panel of members who deal with matters of material injury and make inquiries on material injury and who would develop the necessary expertise in what we regard as quite a specialized function. We do make a reference to the Canadian Transport Commission, established by the National Transportation Act, which is a compendious body but nevertheless has constituent committees to deal with different modes of transport. You of course are very familiar with that.

The only other thing we comment upon is a matter which certainly I think causes industry considerable concern, and that really has to do with conduct by the tribunal of its public hearings. They are very time consuming, they are expensive, and in particular they are in startling contrast to the way in which the International Trade Commission operates in Washington, as far as public hearings are concerned. There is

[Traduction]

important et croissant? Comment peut-on contrôler l'importation des services et quelles mesures sont prises?

M. Millar: Je n'en ai aucune expérience. Ossie, est-ce que vous en savez quelque chose?

M. H. O. Coish (Membre, Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada): Non, pas vraiment. C'est un danger possible dans divers domaines, dans le domaine du transfert des données informatiques mais je ne suis pas sûr que ce soit l'endroit pour parler. D'ailleurs la CBIAC s'en occupe.

M. Armour: Évidemment le gouvernement ontarien essaie présentement d'élargir la définition «fabriqué au Canada», aux services aussi bien qu'aux produits et c'est bien la première tentative dont j'ai entendu parler dans ce sens.

Le président: Très bien. Avez-vous des commentaires sur le tribunal canadien des importations proposé?

M. Coyne: Monsieur le président, vers la fin de notre exposé nous avons inclus certains commentaires et certaines recommandations. Au sujet des commentaires du ministre et de M. Joyce, lorsqu'il a comparu il y a un mois, notre position c'est que nous ne voyons pas de raison évidente pour modifier le mandat actuel du tribunal. Autrement dit, nous envisageons que, comme par le passé, le tribunal va effectuer les mêmes genres d'enquêtes, généralement parlant et en simplifiant les choses.

Le gouvernement semble suggérer qu'il y aurait certains avantages à fusionner le tribunal anti-dumping actuel avec d'autres commissions qui s'occupent d'une façon ou d'une autre des questions de commerce, comme la Commission du tarif et la Commission du textile et du vêtement. Dans nos commentaires nous faisons comprendre qu'il peut y avoir certains avantages à ce regroupement car on améliorerait ainsi les ressources et les installations disponibles sur les plans de la recherche et de la fonction administrative d'un tel tribunal. Toutefois, et ceci serait peut-être la partie la plus importante de notre exposé sur cette question, nous croyons fermement que s'il y a un tel fusionnement, il faudrait néanmoins qu'il continue d'y avoir des groupes de membres distincts qui traitent de la question de préjudice matériel et effectuent des enquêtes sur ces questions. Ces groupes développeraient la compétence nécessaire à cet égard car c'est une fonction très spécialisée. Nous faisons allusion à la Commission canadienne des transports créée en vertu de la Loi nationale sur les transports. C'est un organisme restreint, mais ayant néanmoins des comités constituants traitant des différents modes de transport. Vous êtes évidemment très familier avec la question.

Le seul autre aspect que nous commentons est une question qui inquiète beaucoup l'industrie, soit la tenue d'audiences publiques par le tribunal. Ces audiences prennent énormément de temps, coûtent très cher et surtout sont un contraste étonnant par rapport à la façon dont fonctionne la International Trade Commission de Washington, du moins en ce qui touche les audiences publiques. Présentement, le tribunal doit

[Text]

judicial authority for the proposition that under the present act the procedures—and I am speaking in a technical, lawyer sense—of the tribunal are made necessary by what is in the law. We do not think it was ever intended by Parliament that that should be so, but if it is to be changed then the law has to be changed. I guess we take the position that steps should be taken to change the law in that respect for those purposes.

That I believe summarizes . . .

The Chairman: The reason I asked you to expand is, as you can understand, a lot of people get their knowledge of what is going on strictly from the minutes rather than from the briefs.

Mr. Coyne: Yes.

The Chairman: I am sorry to make you repeat what is in the brief. Your observations on the tribunal are very pertinent because some witnesses have suggested the American concept of the panel system as opposed to our textile groups as we have now. What you are suggesting is there could be areas where there could be some common services for all these boards in the way of research and that, but it is important, if they merge, that we immediately move into a panel system, because of the expertise needed.

Mr. Coyne: Yes, that in substance is what we are suggesting. We are not strongly recommending this merger; we simply say we can see there might be certain advantages, but there should continue to be a panel.

The Chairman: None of the witnesses so far have made a prevailing case, or any case, really, that this is an overwhelming need: to merge or eliminate some of our boards. Nobody has suggested either that we create more.

Mr. Coyne: This particular industry knows very little about the Textile and Clothing Board, although the Tariff Board is something we have limited experience with.

The Chairman: Mr. Thomson.

Mr. Thomson: Do you have any idea of the magnitude of the damage your industry is suffering on an annual basis, or that you believe you might be suffering?

Mr. Armour: Mr. Chairman, I do not think we have any recent figures, although we have carried out more anti-dumping actions than any other industry, or perhaps more than all the other industries combined. In '73-'74 we did a study in combination with IT&C. We found out at that time that we had lost over \$100 million worth of business in that period for as little as a 5 to 10 per cent margin in difference of prices. If you look at the growth of our industry since then, I have no reason to believe it would be any less damage; quite the contrary, I would say it was a good deal more. Our industries are much, much bigger, of course. The whole domestic market is bigger, a lot of it being made up of imported goods.

• 1715

Mr. Millar: We lost the \$500 million TV industry in Canada at about that same time. The loss of the industry was

[Translation]

procéder de cette façon en vertu des dispositions de la loi. C'est une lapalissade juridique. Nous ne croyons pas que c'était là l'intention du Parlement, mais pour modifier cela, il faut amender la loi. Notre position c'est qu'on devrait amender la loi à ce chapitre.

Voilà qui, je le pense résume . . .

Le président: Vous comprendrez que j'ai posé cette question car beaucoup de personnes consultent strictement les compte rendus et témoignages plutôt que les mémoires.

M. Coyne: En effet.

Le président: Je m'excuse de vous avoir fait répéter le contenu de votre mémoire. Vos commentaires touchant le tribunal sont très pertinents car certains témoins ont suggéré le concept américain de sous-commission par opposition aux groupes sur le textile que nous avons présentement. Vous reconnaissez qu'il pourrait y avoir avantage à ce que ces commissions aient des services communs mais qu'il est important, en cas de regroupement, qu'ils se divisent immédiatement en sous-commissions étant donné la spécialisation nécessaire.

M. Coyne: En effet, en résumé c'est ce que nous suggérons. Nous n'appuyons pas fortement ce fusionnement, nous disons simplement qu'il pourrait y avoir certains avantages, mais qu'il devrait continuer d'y avoir des sous-commissions.

Le président: Jusqu'ici aucun témoin n'a vraiment prétendu qu'il y avait un besoin urgent de fusionner ou d'éliminer certaines de nos commissions. Personne non plus n'a suggéré d'en créer d'autres.

M. Coyne: Notre industrie connaît très peu la Commission du textile et du vêtement, quoique nous ayons une expérience restreinte de la Commission des tarifs.

Le président: Monsieur Thomson.

M. Thomson: Avez-vous une idée de l'ampleur des dommages dont votre industrie souffre annuellement ou dont vous croyez souffrir?

M. Armour: Monsieur le président, nous n'avons pas les chiffres récents, quoique nous ayons entrepris plus de poursuites anti-dumping que toute autre industrie, peut-être même plus que toutes les industries réunies. En 1973-1974, nous avons effectué une étude en collaboration avec Industrie et Commerce. A ce moment-là, nous avons découvert que nous avions perdu plus de 100 millions de dollars de ventes durant cette période à cause d'une différence de prix de l'ordre de 5 à 10 p. 100. Si l'on regarde la croissance de l'industrie depuis lors, on voit que les préjudices n'ont pas diminué, tout au contraire, je dirais qu'ils sont beaucoup plus graves. Évidemment, nos industries sont beaucoup plus grandes qu'elles ne l'étaient. Le marché intérieur dans son ensemble, est plus important, ce marché est composé en grande partie de produits d'importation.

M. Millar: C'est vers cette époque que nous avons perdu l'industrie des téléviseurs au Canada, qui valait 500 millions de

[Texte]

not entirely due to dumping, but dumping was certainly a factor that affected that industry very seriously.

Mr. Thomson: Do you believe it would be significantly higher today?

Mr. Armour: Yes, because the amount of imports in the domestic market is well over \$3 billion a year, and that is a huge amount we are losing in Canadian employment.

That is not dumping . . .

Mr. Thomson: No, that is right.

Mr. Coish: If I might, Mr. Chairman, I will just elaborate a little on what Mr. Armour said, because I was partly involved in the study of 1973-74.

If you take \$100 million worth of business, and we lose it, say, for 5 per cent, there is a \$5 million difference. That business lost is a \$64 million economic loss to Canada for a \$5 million difference. We looked at the question of how the heck do you solve this problem, because if somehow you could get \$5 million to the utilities, you would get \$64 million of economic gain and something in the order of 2,000 direct jobs—in the country man-years—and 4,000 man-years if you include the indirect jobs, just for \$5 million. And I know the number is over 300 million now . . .

Mr. Thomson: I am just trying to get some perspective on how much emphasis is needed here, insofar as your industry, the capital goods industry, is concerned, to address the problem.

Mr. Millar: I think the point we are trying to make here is that while in itself the number of cases is not large, the principle is very, very important. We must serve notice to the world that we are not going to tolerate dumping. The ripple effect Ben talked about of dumping cases is large, and if outside countries feel they can export to this country and can engage in unfair trade practices, then the number of dollars concerned in the long run is going to be far greater than anything we talk about in any specific dumping case. But it is a matter of taking a stand, really.

Mr. Thomson: That raises another question. I think you referred in your brief here, briefly, to the retaliatory powers of the United States under Section 301 of their Trade Act, which allows their government to take retaliatory actions against foreign governments who either contravene a trade agreement or engage in unfair, unreasonable, unjustifiable trade practices. Proposal 10 in the white paper contains a portion of this section, but it is not as comprehensive.

What are your thoughts? Do you think we should adopt a wording or proposal similar to what the United States have put forward?

Mr. Coyne: Mr. Chairman, if I might just add to that, the recommendation Mr. Thompson is referring to I think is in the Canadian General Electric Company brief, but it is not in fact

[Traduction]

dollars. La perte de l'industrie n'était pas uniquement due au dumping, mais le dumping a certainement été un élément qui a beaucoup nui à cette industrie.

M. Thomson: Croyez-vous que le préjudice serait sensiblement plus important aujourd'hui?

M. Armour: En effet, car de nos jours, les importations sur le marché intérieur dépassent de loin les trois milliards de dollars annuellement et cela représente une perte énorme d'emplois au Canada.

Il ne s'agit pas de dumping . . .

M. Thomson: Non, en effet.

M. Coish: Monsieur le président, si vous me le permettez, je vais simplement apporter quelques précisions aux propos de M. Armour, car j'ai participé quelque peu à cette étude de 1973-1974.

Si nous perdons 5 p. 100 sur des ventes valant 100 millions de dollars, alors la différence est de 5 millions de dollars. Donc, pour une différence de 5 millions de dollars, le Canada a subi une perte économique de 64 millions de dollars; nous avons étudié comment diable résoudre ce problème car si l'on réussit à obtenir ces 5 millions de dollars pour les services d'utilité publique, le gain économique serait de l'ordre de 64 millions de dollars et représenterait environ 2,000 emplois directs, d'années-personnes pour le pays, et 4,000 personnes si l'on inclut les emplois indirects, tout cela pour 5 millions de dollars. Et je sais maintenant que ce chiffre est passé à plus de 300 millions de dollars.

M. Thomson: Pour ce qui est de votre industrie, de l'industrie des biens de capital, j'essaie de déterminer l'importance qu'il faut accorder à ce problème.

M. Millar: Là où nous voulons en venir, c'est que quoi qu'il y ait peu de cas, le principe est d'une grande importance. Nous devons aviser le monde entier que nous ne tolérerons pas le dumping. L'effet d'entraînement dont Ben a parlé au sujet des cas de dumping est important et si les pays étrangers pensent qu'ils peuvent exporter vers ces pays, en adoptant des pratiques commerciales injustes, alors, à long terme, la valeur de ces importations sera beaucoup plus importante que tout ce qui concerne tout cas précis de dumping. Il faut prendre position.

M. Thomson: Voilà qui soulève une autre question. Dans votre mémoire, vous faites allusion au pouvoir de rétorsion des États-Unis en vertu de l'article 301 de leur loi commerciale qui permet à leur gouvernement de prendre des mesures de rétorsion contre les gouvernements étrangers qui contreviennent à un accord commercial ou exercent des pratiques commerciales injustes, déraisonnables et injustifiables. La proposition 10 du Livre blanc retient une partie de cette section, mais n'est pas aussi complète.

Qu'est-ce que vous en pensez? Croyez-vous que nous devrions adopter un libellé semblable à celui des Américains?

M. Coyne: Monsieur le président, si vous me le permettez, la recommandation à laquelle M. Thomson fait allusion est contenue, je pense, dans le mémoire de la Canadian General

[Text]

in this brief. As an association, EEMAC has not expressed any views on that.

Mr. Thomson: Would you like to?

Mr. Coyne: The officers who are here are in a position to do so, but we have not discussed that, although the Canadian General Electric people, I am sure, who will be before you and who will be speaking to their brief, will want to comment on that.

The Chairman: You put it away as a problem of CGE...

Mr. Coyne: Well, only by reason of the fact, Mr. Chairman, that we came prepared—we have made our submission as EEMAC, and we have come prepared—but quite candidly, I think it is the case that EEMAC and EEMAC's committee have not considered this question, whereas obviously Canadian General Electric, as a company, has, and it has made this suggestion.

• 1720

Mr. Thomson: Well, if we wanted to follow up on Mr. Millar's suggestion that we should use every thing we have got at our disposal to protect our domestic industry... This is a pretty important consideration, would you not think?

Mr. Coyne: You bet.

Mr. Thomson: I think the force of your association obviously carries more weight than one company.

If I could leave that thought with you. I might address one further small problem here.

You mentioned that it is possible for domestic purchasers to insulate themselves from dumping duties by using an intermediary. How can that be done? How can they accomplish that?

Mr. Armour: It can be done, and this was a very key point as far as our federal system difficulty that we had to deal with was concerned, and perhaps the only way that we can stop it within the legal system and within the GATT system... For instance, a utility, can purchase capital goods through a trading company—let us say a Japanese trading house. The Japanese trading house is therefore the importer, by definition, and that importer may be quite willing to accept the penalty if anti-dumping is levied on them, whereas the utility would be most unwilling because the president of the utility would then have to account to his board of directors and say, I am awfully sorry, but I got stuck for \$20 million duty that I did not anticipate. This is something that he would be very unwilling to do.

However, if he is screened by some intermediary, such as a trading company, he would be willing to take that risk, especially if it were guaranteed to him that he would not have to take the risk, or, not even the stigma of being named as the person encouraging the dumping.

Mr. Thomson: Is this practice prevalent?

Mr. Armour: Oh, very—yes. One of our recommendations which we have, incidentally, had a number of separate discus-

[Translation]

Electric Company, et non pas dans ce mémoire. En tant qu'association, l'AMEEEEC n'a pas pris position sur cette question.

M. Thomson: Aimeriez-vous le faire?

M. Coyne: Les représentants qui sont ici sont en mesure de le faire, mais nous n'en avons pas discuté. Les représentants de la Canadian General Electric Company qui comparaitront devant vous et qui parleront dans leur mémoire de cela, voudront sûrement le faire.

Le président: Vous semblez dire que c'est le problème de la CGE...

M. Coyne: Ma foi, c'est simplement, monsieur le président, que nous avons préparé notre exposé sans que le comité de l'AMEEEEC n'étudie cette question, alors qu'il est évident que la compagnie Canadian General Electric l'a fait et a formulé cette suggestion.

M. Thomson: Si nous voulions adopter la suggestion de M. Millar d'utiliser tout ce dont nous disposons pour protéger notre industrie intérieure... C'est une question fort importante, n'est-ce pas?

M. Coyne: Certes.

M. Thomson: Il est évident que votre association a plus de poids qu'une société en particulier.

Permettez-moi d'aborder, finalement, un autre problème.

Vous avez mentionné que les acheteurs canadiens pouvaient éviter les droits de dumping en se servant d'un intermédiaire. Comment est-ce possible? Comment peuvent-ils le faire?

M. Armour: C'est possible et c'est justement le problème que pose notre régime fédéral et peut-être que la seule façon de l'arrêter serait de le faire dans le cadre juridique et dans celui du GATT... Par exemple, une société d'utilité publique peut acheter des biens d'équipement par l'entremise d'une maison de commerce, disons, japonaise. Par conséquent, par définition, la maison de commerce japonaise devient l'importateur et ce dernier peut, volontiers, accepter toute pénalité au titre de l'antidumping alors que la société d'utilité publique hésiterait beaucoup car le président de cette société devrait ensuite expliquer à son conseil d'administration qu'il a dû, malheureusement, verser un droit de 20 millions de dollars qu'il n'avait pas prévu. Évidemment, il hésiterait beaucoup à le faire.

Toutefois, s'il passe par un intermédiaire, comme une maison de commerce, il accepterait de le faire surtout si on lui garantissait que l'on ne prend aucun risque ou que l'on ne mentionnera jamais son nom dans le cas du dumping.

M. Thomson: Est-ce une pratique courante?

M. Armour: Oui. Nous recommandons, entre autres, et nous en avons discuté ailleurs, que l'on modifie la définition d'im-

[Texte]

sions on outside of this particular hearing, is that the definition of the importer be changed in the act, and that is a very key definition. Yet it seems to present tremendous difficulty. I cannot see why the utility could not be named as the importer of record. It would just be almost that simple to change the definition instead of changing the whole act. However, I am not a lawyer.

The Chairman: I think we had better hop—we have a vote.

I wish you would follow up on my suggestions and submit to me in writing something on the further elaboration of the need for a special squad.

Thank you very much for coming.

We have a meeting tomorrow afternoon and again on Thursday. The meeting stands adjourned.

[Traduction]

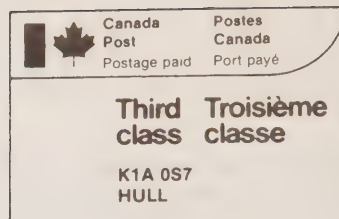
portateur dans la loi, et il s'agit d'une définition clé. Toutefois, il semble que cela pose d'énormes difficultés. Je ne vois pas pourquoi la société d'utilité publique ne pourrait être désignée comme l'importateur. Ce serait bien simple de changer la définition plutôt que la loi dans son ensemble. Je ne suis pas avocat, toutefois.

Le président: Je crois qu'il faut nous sauver, il y a un vote.

J'aimerais que vous me fournissiez, comme je l'ai demandé, de plus amples détails par écrit sur le besoin d'une escouade spéciale.

Je vous remercie d'être venus.

Nous nous réunissons demain après-midi et jeudi. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada:

Mr. Charles G. Millar, Executive Vice President, Operations, Northern Telecom Limited and Chairman of the Board of Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada;

Mr. Archie F. Johnston, Vice President, Public Affairs and Government Relations, Canadian General Electric Company Limited and Chairman of the Government Relations Committee of EEMAC;

Mr. Ben W. Ball, President and Chief Executive Officer, Federal Pioneer Limited;

Mr. H. O. Coish, Vice President, Canada Wire and Cable Company, Limited;

Mr. David E. P. Armour, President and Chief Operating Officer, EEMAC;

Mr. John M. Coyne, Q.C., Counsel to EEMAC.

De l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada:

M. Charles G. Millar, vice-président exécutif, Opérations, Northern Telecom Limited et président du Conseil d'administration de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada;

M. Archie F. Johnston, vice-président, Affaires publiques et relations gouvernementales de l'AMEEEEC;

M. Ben W. Ball, président-directeur général, Federal Pioneer Limited;

M. H. O. Coish, vice-président, Canada Wire and Cable Company, Limited;

M. David E. P. Armour, président-directeur général, AMEEEC;

M. John M. Coyne, c.r., avocat-conseil de l'AMEEEEC.

CANADA, PARLIAMENT
1 2

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 7

Wednesday, June 10, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 7

Le mercredi 10 juin 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

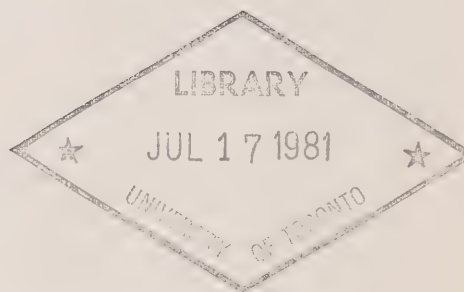
(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981



SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JUNE 10, 1981

(8)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: *From the Canadian Chemical Producers' Association:* Mr. W. L. Canniff, Assistant to the President; Mr. J. W. Carlyle, Chairman, Tariff Committee; Mr. G. H. Bagley, Member, Non-tariff Barrier Sub-Committee and Mr. E. H. Toombs, Member, Non-tariff Barrier Sub-Committee.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Messrs. Canniff and Bagley made statements and, with the other witnesses, answered questions.

At 4:25 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 10 JUIN 1981

(8)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: *De l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques:* M. W. L. Canniff, adjoint du président; M. J. W. Carlyle, président, Comité des tarifs; M. G. H. Bagley, membre, Sous-comité des barrières non tarifaires et M. E. H. Toombs, membre, Sous-comité des barrières non tarifaires.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation» et suggérant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

MM. Canniff et Bagley font des déclarations puis, avec les autres témoins, répondent aux questions.

A 16 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Wednesday, June 10, 1981

• 1535

[Text]

The Chairman: We will get our meeting under way and hopefully we can get our meeting completed a little earlier today.

Mr. Chairman, would you like to recognize your fellow members for the record, please?

Mr. Canniff (Assistant to the President, Canadian Chemical Producers' Association): I am Robert Canniff, Assistant to the President of Canadian Chemical Producers' Association.

Mr. J. W. Carlyle (Chairman, Tariff Committee, Canadian Chemical Producers' Association): I am J. W. Carlyle, chairman of the tariff committee of the association.

Mr. E. H. Toombs (Member, Non-Tariff Barrier Subcommittee, Canadian Chemical Producers' Association): E. H. Toombs on the tariff committee of the association.

Mr. G. H. Bagley (Member, Non-Tariff Barrier Subcommittee, Canadian Chemical Producers' Association): Gordon H. Bagley.

The Chairman: Thank you very much. Do you have an opening statement, Mr. Canniff or Mr. Carlyle?

Mr. Canniff: Mr. Chairman, members of the committee, the Canadian Chemical Producers' Association is a voluntary trade association founded in 1962 to represent the manufacturers of industrial chemicals and synthetic resins in Canada.

The 66 members of the association produce over 95 per cent of all industrial chemicals manufactured in this country.

These industrial chemicals are essential materials for most manufacturing industries in Canada and have a total value of about \$6 billion with current exports of about \$1.9 billion. CCPA members have about 170 plants located across Canada and directly employ over 30,000 people in their chemical manufacturing operations.

Many thousands more are employed in other industries dependent on chemical products. The subject of this hearing, the Special Import Measures Act, is of considerable importance to this industry and we appreciate the opportunity to present to the committee our views on the draft of the Special Import Measures Act, and its appropriateness to the needs of the chemical industry and indeed, to what we perceive to be the needs of all Canadian manufacturers.

We have filed a brief with the committee giving our views on the policy aspect of the draft. In addition we participated with two other associations on June 2, in the presentation of a brief on the draftmanship of the draft act and regulations.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mercredi 10 juin 1981

[Translation]

Le président: Nous allons commencer en espérant pouvoir terminer un peu plus tôt aujourd'hui.

Monsieur le président, pourriez-vous nous présenter vos collègues, pour que leurs noms figurent au compte rendu?

M. Canniff (adjoint au président, Association canadienne des fabricants de produits chimiques): Je m'appelle Robert Canniff, et je suis l'adjoint du président de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques.

M. J. W. Carlyle (président, comité du tarif, Association canadienne des fabricants de produits chimiques): Je m'appelle J. W. Carlyle, et je suis président du comité du tarif de notre association.

M. E. H. Toombs (membre, sous-comité des barrières non tarifaires, Association canadienne des fabricants de produits chimiques): E. H. Toombs, membre du comité du tarif de l'Association.

M. G. H. Bagley (membre, sous-comité des barrières non tarifaires, Association canadienne des fabricants de produits chimiques): Gordon H. Bagley.

Le président: Je vous remercie. Avez-vous une déclaration à nous faire, monsieur Canniff, ou monsieur Carlyle?

M. Canniff: Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques est une association commerciale à vocation bénévole qui fut créée en 1962 pour représenter les fabricants canadiens de produits chimiques industriels et de résines synthétiques.

Les 66 membres de notre association produisent plus de 95 p. 100 de tous les produits chimiques industriels fabriqués au Canada.

Ces produits chimiques industriels sont absolument essentiels pour la plus grande partie du secteur secondaire de l'industrie canadienne, et ils représentent au total environ 6 milliards de dollars, dont 1.9 milliard de dollars, environ, de produits destinés à l'exportation. Les membres de l'association représentent environ 170 usines disséminées sur tout le territoire canadien et emploient de façon directe plus de 30,000 personnes dans leurs activités industrielles.

A ce chiffre, il faut ajouter tous ceux qui travaillent dans les secteurs industriels dépendant des produits chimiques. Le sujet de cette audience, la Loi sur les mesures spéciales d'importation représente pour notre industrie une importance considérable et nous remercions le Comité de nous avoir donné cette possibilité de lui soumettre notre opinion sur l'avant-projet de loi, sur sa pertinence au niveau des besoins de l'industrie chimique, et aussi de notre perception des besoins de toutes les entreprises canadiennes.

Nous avons soumis au Comité un mémoire dans lequel nous commentons l'avant-projet de loi sous l'angle de la politique. En outre, de concert avec deux autres associations, nous avons présenté, le 2 juin, un mémoire relatif au libellé de l'avant-projet de loi et de réglementation.

[Texte]

I would like to recommend to the committee that our brief be taken as forming part of these proceedings. In addition, I would like to table with the committee a list of the member companies of the association.

• 1540

We wish to make a supplementary statement to the brief and for this purpose I have with me Mr. J. Weldon Carlyle, the chairman of the association's tariff committee.

The Chairman: Thank you, sir.

Mr. Carlyle: Canada's geographic location, the nature and site of its industrial development, its relatively unfettered economy, combined with the fact that we enjoy a free market, all contribute to the ease with which unfairly priced goods may enter our market. Also, the relative smallness of the Canadian market makes the impact of any volumes of dumped or subsidized goods far more significant in the Canadian economy than in that of any other developed country. For these reasons, the subject of anti-dumping or countervailing duty measures has been for many years and will continue to be a matter of prime importance to all Canadian manufacturers and indeed also to our agricultural and other commercial interests.

The association has always been supportive of the government's initiatives aimed at ensuring that adequate mechanisms are available to deal with unfairly and predatorily priced goods. To this end, we support the proposals and the provisions contained in the Special Import Measures Act. In our brief, we stated our endorsement of the inclusion of specific time periods for the investigative process and the introduction of price undertakings as a means of disposing of dumping complaints. The use of price undertakings introduces a welcome element of flexibility in that a complaint can be potentially dealt with at a minimum of cost and time to the parties involved. We believe that these provisions are important inclusions in the legislation and they should be retained.

We also recommended for your consideration that there be a unification of the forums where injury from imports, however derived, can be adjudged. Where imports from a country accorded the benefits of the General Preferential Tariff are involved it is very difficult for aggrieved Canadian manufacturers to attribute injury to the loss of tariff protection, dumping or subsidization. The assessment of the injury from whatever cause should therefore be carried out by one authority.

At the time we presented our brief, draft regulations had not yet been issued and we reserved the right to comment on whether these regulations, when issued, support the intent of the legislation, are consistent with it and do not diminish the level of protection from what is afforded currently under existing law.

You have received a detailed analysis of the draft act and regulations dealing particularly with technical matters concerning the drafting presented by Mr. Hehner on behalf of this association and the CMA and the CTI. Concerns were

[Traduction]

J'aimerais recommander au Comité qu'il considère ce mémoire comme faisant partie des délibérations de ce jour. Qui plus est, nous aimerions déposer la liste des entreprises qui font partie de notre association.

Nous aurions souhaité compléter le mémoire, et c'est pour cette raison que je me suis fait accompagner par M. J. Weldon Carlyle, le président du comité du tarif de notre association.

Le président: Je vous remercie.

M. Carlyle: La situation géographique du Canada, la nature et l'emplacement de son développement industriel, son économie relativement peu entravée, ainsi que le fait que nous avons un marché libre-échangiste facilitent d'autant l'entrée sur notre marché de marchandises à des prix uniques. Qui plus est, l'étroitesse relative du marché canadien augmente d'autant l'incidence des marchandises importées en dumping ou lourdement subventionnées sur notre économie, par comparaison à ce qui se passe dans les autres pays industrialisés. Pour toutes ces raisons, la question des mesures anti-dumping ou autres mesures compensatoires est depuis plusieurs années un sujet particulièrement important pour tout le secteur secondaire canadien, ainsi que d'ailleurs pour notre secteur agricole et nos autres intérêts commerciaux.

L'association a toujours appuyé les initiatives gouvernementales visant à implanter des dispositifs permettant de contre-carrer l'incidence des marchandises importées à des prix uniques et nuisibles pour notre économie. C'est pourquoi nous appuyons les propositions et les dispositions contenues dans la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Dans notre mémoire, nous signalons que nous endossons la notion des périodes distinctes pour les procédures d'enquête, ainsi que la mise en place d'engagements de prix destinés à faciliter le règlement des plaintes en dumping. L'utilisation de la notion d'engagements de prix représente un élément de souplesse tout à fait bienvenu, en ce sens qu'il serait possible d'inscrire une plainte plus rapidement et à moindre frais pour les parties en cause. Nous estimons que ces dispositions sont des innovations importantes qu'il conviendrait de conserver dans la législation.

Nous avons également recommandé une unification des tribunaux d'arbitrage de toutes les plaintes en préjudice causé par les importations, quelle qu'en soit l'origine. Lorsqu'il s'agit d'importations en provenance d'un pays bénéficiant du tarif préférentiel général, un industriel canadien lésé peut très difficilement attribuer le préjudice à l'absence d'une protection tarifaire, à des manœuvres de dumping ou à des subventions du pays exportateur. L'évaluation du préjudice, quelle qu'en soit la cause, devrait dès lors incomber à une seule instance.

Au moment de la présentation de notre mémoire, les projets de réglementation n'avaient pas encore été publiés, et nous nous étions dès lors réservé le droit de nous prononcer en temps utile sur la conformité des règlements par rapport à la législation et de préciser si, à nos yeux, ils ne constituaient pas une diminution du niveau de protection dont nous bénéficions au titre de la législation actuelle.

Vous avez reçu notre analyse détaillée de l'avant-projet de législation et de réglementation, qui porte en particulier sur les éléments techniques de leur libellé. Cette analyse a été soumise par M. Hehner, au nom de notre association, ainsi que de

[Text]

expressed at that time regarding the question as to whether these technical matters do, in fact, also involve matters of policy. Depending on their resolution, specific concerns may arise that we do not presently recognize, or alternatively, problems presently perceived may be eliminated through adjustments to the drafting. It may be, therefore, that we would wish to make further comments on any revised drafts.

We would like to take this opportunity to comment further on some of the points raised in the supplementary submission on the draft regulations dated May 26, 1981 presented by Mr. Hehner.

Most of our comments deal with determination of normal value—that is the reference price used to determine if dumping has taken place. Clearly, the GATT Code intends that normal value reflect as closely as possible the price at which goods would sell in the home market, or if the export conditions differ from those in the home market, then the price at which the goods would sell in the home market under these conditions. In considering each of the draft regulations dealing with adjustments of normal value, we urge that you consider this test of “the price at which goods would sell.”

Clause 3.(2) deals with goods exported in larger quantities than those sold in the home market. The price deduction provided for in this subclause should be, that necessary to adjust the price to one at which the goods would sell in the home market in these larger quantities and should be no greater than the savings. The summary and explanatory notes seem to state this intent. The draft regulation, however, does not reflect this intent but refers only to a deduction equal to the savings.

• 1545

Section 5 deals with adjustments to normal value to reflect discounts given in the home market. The new draft regulations permit the use of these discounts irrespective of whether they are actually given to the importer. In the home market they must be earned to be a factor in the home market price. Again going back to our premise of the price at which goods would sell, it is our view that these discounts should not reflect in the normal value unless the importer earns them in the same manner as the home market purchaser must.

Section 6 provides for different treatment of freight in determining normal value if the home market sales are one a common delivered price basis or are individually priced. In our opinion, treatment of freight should be parallel in these two cases.

[Translation]

l'ACM et de l'ITC. A l'époque, on s'était demandé si ces éléments techniques n'étaient pas plutôt reliés à des questions d'ordre politique. Selon l'orientation des décisions qui seront prises à ce sujet, il se peut que de nouveaux problèmes, que nous ne percevons pas encore, puissent se poser ou qu'au contraire, des problèmes déjà perçus puissent être éliminés par une rectification du libellé. Par conséquent, nous voudrions peut-être commenter à nouveau les versions ultérieures des avant-projets.

Nous aimerions profiter de l'occasion pour discuter plus en détail de certains éléments évoqués dans le mémoire supplémentaire relatif à l'avant-projet de réglementation, en date du 26 mai 1981, et qui fut soumis par M. Hehner.

Le plus clair de notre intervention porte sur la détermination de la valeur normale (c'est-à-dire le prix de référence utilisé pour déterminer s'il y a eu dumping). De toute évidence, le code du GATT vise à ce que la valeur normale traduise aussi étroitement que possible le prix auquel les marchandises se vendraient sur le marché indigène ou, si les conditions d'exportation diffèrent des conditions qui prévalent sur le marché indigène, le prix auquel ces marchandises se vendraient sur le marché indigène dans ces conditions. Lorsque vous étudierez chacun des avant-projets de règlements relatifs à l'ajustement de la valeur normale, nous vous demandons instamment de conserver cette notion du «prix auquel les marchandises se vendraient».

L'article 3.(2) porte sur les marchandises exportées en quantités plus importantes que celles qui sont vendues sur le marché indigène. La déduction de prix prévue dans ce paragraphe devrait correspondre à la déduction nécessaire pour rajuster le prix au niveau du prix auquel les marchandises seraient vendues sur le marché indigène pour des quantités équivalentes, et ne devrait pas dépasser l'économie ainsi réalisée. Le sommaire et les notes explicatives semblent préciser cette intention. Toutefois, le projet de réglementation ne traduit pas cette intention, mais parle exclusivement d'une déduction équivalente à l'économie ainsi réalisée.

L'article 5 porte sur les ajustements apportés à la valeur normale afin de traduire les réductions consenties sur le marché indigène. Le nouveau projet de réglementation permet d'utiliser ces réductions, même si elles ne sont pas consenties à l'importateur. Toutefois, sur le marché indigène, ces réductions doivent être effectives pour pouvoir être prises en considération lors de la détermination du prix sur le marché indigène. Ici encore, pour en revenir à notre hypothèse de base, c'est-à-dire le prix auquel se vendraient les marchandises, nous soutenons que ces réductions ne devraient pas transparaître dans la valeur normale, sauf si l'importateur en bénéficie au même titre que l'acheteur sur le marché indigène.

L'article 6 traite de façon différente le fret pour la détermination de la valeur normale si les ventes effectuées sur le marché indigène se font au titre d'un prix commun à la livraison ou au titre d'un prix fixé individuellement selon l'acheteur. A notre avis, le fret devrait être traité de la même façon dans les deux cas.

[Texte]

Similarly, we agree that provisions under Section 7 should provide for a closely similar result whether based on the cost of various sales functions under Subsection 7(1)(a) or on the resale discount provided for in 7(1)(b).

We take particular exception to Section 8 of the draft regulations which provides for the deduction in determining normal value of taxes and duties on materials and components used in the goods. Taxes and duties applicable to sales of the goods in the home market, but not collected on sale in the export market, are acknowledged deductions in determining normal value and an exception to our stated rule: price at which goods would sell in the home market. Extending allowable deductions to taxes and duties on materials and components goes well beyond the requirements of the GATT code and agreement and would allow export prices to be reduced substantially below the home market price without attracting a dumping determination.

Section 9 provides for the determination of normal value on the basis of cost. The accounting method used should be that which would apply to goods sold in the home market. Any provision that would allow costing on an incremental basis would obviously be in conflict with the criterion of reference to home market sales. To ensure this result, Subsection 9(1)(a) should be amended to read "...to the production of those goods and all like goods". Again, consistent with the principle that normal value should reflect the price at which goods would sell in the home market in the ordinary course of trade, Subsection 9(1)(b)(i) should include only those sales made in the home market and made at a profit.

Our observations with respect to Section 9 are equally pertinent with respect to Section 10.

In conclusion, we respectfully submit, Mr. Chairman, that your committee has a very serious responsibility to ensure that consistent with our recommendations the Canadian chemical industry and indeed Canadian industry in general will be provided with all the means available within the scope of the GATT article and agreement, to protect themselves against unfairly and predatorily priced imported goods.

Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Carlyle. Our practice has been to ask questions of the witnesses and some of them may appear repetitive, but we would like to get your views. In general has your industry had much to do with the whole problem of anti-dumping? Has it been a major problem for your industry collectively or their association member?

[Traduction]

Dans un même ordre d'idées, nous sommes d'accord sur le fait que les dispositions de l'article 7 devraient prévoir un résultat très semblable, indépendamment du fait qu'on parte du coût des diverses fonctions à la vente au titre du paragraphe 7(1)a), ou au contraire de la réduction à la revente prévue au paragraphe 7(1)b).

Nous nous opposons particulièrement vivement à l'article 8 du projet de réglementation, qui prévoit, lors de la détermination de la valeur normale, la soustraction des taxes et des droits frappant les matériaux et les composantes utilisés pour la production des marchandises. Les taxes et les droits applicables aux ventes de marchandises sur le marché indigène, mais non perçus dans le cas des ventes d'exportation, sont autant de déductions admises pour la détermination de la valeur normale et représentent une exception à notre postulat du prix auquel les marchandises se vendraient sur le marché indigène. Le fait d'ajouter aux déductions admissibles les taxes et les droits frappant les matériaux et les composantes outrepassent les critères prévus par le code et l'accord du GATT et entraîneraient une diminution non négligeable des prix à l'exportation par rapport au prix pratiqué sur le marché indigène, sans pouvoir pour autant justifier une plainte en dumping.

L'article 9 prévoit la détermination de la valeur normale en fonction du prix de revient. La méthode comptable utilisée devrait ici être celle qui serait appliquée à des marchandises vendues sur le marché indigène. Toute disposition permettant l'établissement du prix de revient par fractions supplémentaires contredirait de toute évidence le critère de référence des ventes sur le marché indigène. A cette fin, le paragraphe 9(1)a) devrait être modifié de la façon suivante: «... pour la production de ces marchandises et de toutes les marchandises semblables». Ici encore, conformément au principe selon lequel la valeur normale doit être le reflet du prix auquel les marchandises se vendraient sur le marché indigène dans le cours normal du commerce, le paragraphe 9(1)b)(i) devrait porter uniquement sur les ventes effectuées avec bénéfice sur le marché indigène.

Nos observations relatives à l'article 9 valent également pour l'article 10.

Pour conclure, monsieur le président, nous osons souligner que le Comité a une très lourde responsabilité, en ce sens qu'il doit veiller à ce que, comme en font état nos recommandations, l'industrie chimique et l'industrie canadienne en général puissent bénéficier de tous les moyens possibles aux termes du GATT afin de se protéger contre les marchandises importées à des prix iniques et préjudiciables.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Carlyle. Nous avons coutume de poser des questions à nos témoins, même si certaines d'entre elles semblent se répéter, mais il n'en reste pas moins que nous sommes anxieux d'avoir votre opinion. En règle générale, votre industrie est-elle très touchée par le dumping? Et dans l'affirmative, est-ce un problème important pour toute l'industrie, ou seulement pour l'un ou l'autre membre de votre association?

[Text]

Mr. Carlyle: There have been a number of dumping complaints that have affected the industry that they have been involved with. We have had a number of our members recently that have been involved in dumping complaints.

The Chairman: Is it abnormal or is it part of the business community, that is bound to happen. We will always have these problems.

Mr. Carlyle: Our viewpoint really is one of looking prospectively to the future and trying to envision a trading environment that Canada is going to have to operate in within the next decade or two decades. The environment that we see for our industry is, first, one where there is a reduction in the general level of tariff, plus one in which there is the emergence of large world-scale chemical plants in other countries of the world that have not traditionally been exporters to Canada. It is the emergence of these new producers over the next decade or two that we really have to contemplate. We are looking, then, for having suitable mechanisms in place to deal with this.

• 1550

The Chairman: You recommend strongly, and so did most of the people who appeared, that we take advantage of all the means available within the scope of the GATT article and agreement to protect against unfairly and predatorily priced imported goods. Do you feel, on balance, that this legislation is doing that? Are you just endorsing the legislation? Or are you inferring that the legislation does not go far enough? Or are there some areas that . . .

Mr. Carlyle: In our association's view, the proposals contained in that are a welcome improvement over what we have currently. The introduction of price undertakings, for example, and the formalization of the countervailing duty proposals, are substantial moves in the right direction.

The Chairman: I appreciate that. I also appreciate the fairness with which you have discussed some of the regulations. I come back again to my favourite theme, that it makes sense that we, as much as possible, debate or discuss proposed regulations as we go along. It may not be the regulation when we do come in with the legislation, theoretically, it may be changed to some degree, but nevertheless it gives the hard-working officials a different perspective on it and, hopefully, it will improve the act and speed up the procedure.

When you have had to deal with government on antidumping, have you found the government response—I am not Bo Derek, I am not going to ask you to scale it one to ten, but . . .

Mr. Carlyle: Mr. Toombs, on my right, has had first-hand experience with both aspects of the antidumping procedure. Perhaps you would like to comment on that?

[Translation]

M. Carlyle: Notre industrie, et plusieurs de nos membres en particulier, ont, ces derniers temps, porté un certain nombre de plaintes en dumping.

Le président: Mais s'agit-il là d'une situation normale qui se retrouve dans tous les secteurs de l'industrie, ou, si vous préférez, de problèmes qui se poseront toujours?

M. Carlyle: Nous prenons pour attitude d'envisager l'avenir et d'essayer de concevoir l'environnement commercial dans lequel le Canada devra fonctionner d'ici 10 ou 20 ans. Nous percevons que cet environnement sera le suivant: tout d'abord, une réduction du niveau général des tarifs douaniers, plus l'apparition de nouvelles usines chimiques de grande envergure dans des pays du monde qui, jusqu'à présent, n'ont jamais exporté au Canada. C'est justement l'apparition de ces nouveaux fabricants, d'ici 10 ou 20 ans, à laquelle nous devons nous préparer. Il nous faudra donc avoir un dispositif approprié.

Le président: Vous recommandez donc vivement, comme l'ont fait la plupart des gens qui ont comparu devant nous, que nous profitions de tous les moyens autorisés aux termes du GATT, de l'accord et de l'article pertinents, pour nous protéger contre les marchandises importées à des prix iniques et préjudiciables. Êtes-vous d'avis que, dans l'ensemble, cette législation est suffisante? Acceptez-vous cet avant-projet de loi, ou au contraire, sous-entendez-vous qu'il ne va pas assez loin? Y a-t-il d'autres domaines . . .

M. Carlyle: Pour notre association, les propositions contenues dans l'avant-projet de loi représentent une amélioration tout à fait bienvenue par rapport à ce dont nous disposons actuellement. Ainsi, l'introduction des engagements de prix et la sanction officielle des propositions relatives aux droits compensatoires sont autant d'initiatives dans la bonne direction.

Le président: J'en suis conscient. Je vous sais également gré de l'objectivité avec laquelle vous avez discuté certains de ces règlements. J'en reviens une fois encore à mon thème favori, c'est-à-dire qu'il serait logique que nous discussions autant que possible des projets de règlements à mesure que nous poursuivons nos travaux. Lorsque nous aurons cette législation, il ne s'agira sans doute pas de règlements, bien que, en théorie, il puisse y avoir certains changements, mais quoi qu'il en soit, cette façon de procéder donne aux fonctionnaires consciencieux une perspective différente, qui, du moins nous pouvons l'espérer, leur permettra de parfaire la loi et d'en hâter l'adoption.

Lorsque vous avez discuté des mesures antidumping avec le gouvernement, comment avez-vous pu juger la réaction gouvernementale—je ne parle pas de Bo Derek et je ne vous demanderai pas de noter cette réaction sur une échelle de 1 à 10 —mais . . .

M. Carlyle: M. Toombs, à ma droite, a participé personnellement à toutes les phases de notre intervention au niveau des procédures antidumping. Auriez-vous quelques mots à dire à ce sujet?

[Texte]

Mr. Toombs: Yes, I think we have seen probably some changes over the last few years in the method of handling antidumping complaints—I am talking now about the Revenue department's participation. We have found a substantially greater openness than we had previously found in discussing various aspects of the problem with them.

We would certainly see that with this new legislation the intent would be to extend that in the future. The provision for price undertakings would, in fact, provide for that kind of discussion between importers and the revenue people and discussion with the manufacturers as to the methods of determining the various export values and normal values.

The Chairman: Mediation rather than arbitration?

Mr. Toombs: Yes, and I think to gain an understanding on the part of all parties of what is going on. As I say, I think there has been a move in the right direction and this new legislation will tend to keep that move going.

The Chairman: Probably you are right because, in my limited experience here, I think, nobody is more anxious to speed up the process than the public servants themselves, who are so dedicated to this purpose.

You express some concern in your brief—I am not sure whether I saw it expressed quite as strongly in other briefs—about general preferential tariffs and potential abuse in that area. Would you like to elaborate a little on it, or would you rather emphasize it for the record? You were worried about injurious imports from general preferential tariff countries.

Mr. Carlyle: In our mind, the use of the general preferential tariff is going to make it very difficult for any manufacturer to distinguish whether or not he is suffering injury from dumping, which is a price matter, or just from loss of tariff protection.

We find that many of our members are not terribly sophisticated, and it is those companies that I really have to be concerned about. They find the market is infused with imports, and they are low priced. That is what they see. They have little ability to determine, other than where the imports are coming from and their price, the circumstances of the sale. Are they dumped goods, are they subsidized goods, or is it just the fact that they are coming in at a low rate of duty? What is hurting them? They do not have the sophistication to distinguish what they are really seeing in the market.

• 1555

The Chairman: Are they coming from any countries in particular—Taiwan, I suppose; Korea? Do they fit into a pattern?

Mr. Carlyle: We have one of our member companies appearing before the Tariff Board today, complaining about a GPT on pigments.

The Chairman: The preferential tariff rather than the dumping tariff?

Mr. Carlyle: Yes.

[Traduction]

M. Toombs: Certainement. Je dirais qu'au cours des dernières années, nous avons assisté à certains changements dans la manière dont les plaintes antidumping sont traitées, et je parle ici essentiellement de la participation du ministère du Revenu. Nous nous sommes rendu compte que Revenu Canada était beaucoup plus ouvert à la discussion qu'auparavant quand nous lui soumettions l'un ou l'autre aspect du problème.

Avec cette nouvelle législation, nous sommes certains que cette attitude se maintiendra et s'améliorera. Par exemple, la disposition relative à l'engagement de prix permettra la discussion entre les importateurs et les gens de Revenu Canada, ainsi qu'avec les fabricants, lorsqu'il s'agira de déterminer les valeurs à l'exportation et les valeurs normales.

Le président: Un genre de médiation plutôt qu'un arbitrage, n'est-ce pas?

M. Toombs: C'est cela, et aussi une meilleure compréhension du processus par toutes les parties. Comme je l'ai déjà dit, il y a eu une initiative dans la bonne direction, et cette nouvelle législation devrait la confirmer.

Le président: Vous avez sans doute raison, parce que, même si je n'ai ici qu'une expérience limitée, je pense que personne n'a plus hâte que les fonctionnaires eux-mêmes, qui sont déjà tellement consciencieux et dévoués, d'accélérer la procédure.

Vous vous inquiétez dans votre mémoire—mais peut-être pas aussi vigoureusement que d'autres organismes—du tarif préférentiel et général et des abus possibles à ce niveau. Pourriez-vous nous en dire plus long à ce sujet, ou du moins répéter votre argument pour notre compte rendu? Vous vous inquiétez en fait des importations préjudiciables en provenance des pays bénéficiant du tarif préférentiel général.

M. Carlyle: A notre avis, le tarif préférentiel général est tel qu'un fabricant aura énormément de difficulté à déterminer si son préjudice est dû à un dumping, c'est-à-dire essentiellement une question de prix, ou à la disparition de la protection que lui assurait une barrière tarifaire.

Nous nous rendons compte qu'un bon nombre de nos membres opèrent sans moyens techniques ultra-modernes, et c'est cela justement qu'il faut protéger. Ils s'aperçoivent que le marché est inondé d'importations à bas prix. Ils ne savent pas trop comment déterminer les circonstances de vente, sauf pour l'origine de ces importations et leur prix. S'agit-il de dumping, de marchandises subventionnées, ou est-ce simplement que les droits de douane sont faibles? Qu'est-ce qui les défavorise? Ils ne réussissent pas à comprendre exactement la situation du marché.

Le président: Viennent-ils de certains pays en particulier, comme Taiwan, la Corée? Se présentent-ils toujours de la même façon?

M. Carlyle: Une de nos sociétés membres comparaît aujourd'hui devant la Commission du tarif, à qui elle se plaint d'un TPG sur les pigments.

Le président: Un tarif préférentiel plutôt qu'une pratique de dumping?

M. Carlyle: Oui.

[Text]

The Chairman: Is it a major problem? Is it one that is developing?

Mr. Carlyle: There are many countries which are currently extended the benefit of the General Preferential Tariff and which are potentially very strong traders; for example Venezuela, Mexico, Brazil. All of these countries can in time, as they assert their own spirit of independence and nationalism, expect to build a national indigenous chemical facility. That being the case, it is only reasonable to expect that within the next decade or two, as these countries move along that path, as they undoubtedly will, they are going to look to Canada as a potential ground for exports.

The Chairman: Have you done any study on this? Is there any remedy that you propose? Have you got that far in your thinking?

Mr. Carlyle: On the use of the GPT?

The Chairman: Some defence against that, yes.

Mr. Carlyle: Well, given it as a fact that the countries that are extended the benefit of the GPT are going to advance industrially, we would concern ourselves with why Canada continues to extend them the benefit of the GPT . . .

The Chairman: Do you feel our definition of "developing countries" needs to be revised or reviewed?

Mr. Carlyle: I would say there is some concern with that.

The Chairman: You mention in your brief a forum where you could make your complaints known. I think you have that in your brief.

Mr. Carlyle: The way it is currently established, the Tariff Board has been charged with deciding whether or not the use of the GPT is injurious to a Canadian manufacturer; whereas if a manufacturer thought the goods were being dumped, he would necessarily have to pursue a complaint through Revenue Canada and ultimately to the tribunal.

Getting back to the comments I made about skill, a small manufacturer would wonder which way he should go, and could spend a considerable amount of effort thinking he was dealing with dumped goods when it was really the issue of the rate of duty on the goods that was responsible.

The Chairman: Is it part of your responsibility as an association to brief your members on this? Or am I wrong in suggesting that? Is it one of the benefits of being part of an association?

Mr. Carlyle: We counsel our members on the reference to the Tariff Board, on the extension of GPT rates to certain goods, and on the proposal to reduce the rates to free. We would let our members be aware of this initiative on the government's behalf in case they otherwise were not.

The Chairman: I do not say this as a criticism, but I know the small businessman is very harassed at all times.

Mr. Carlyle: Right.

The Chairman: The information that came out of Ottawa used to be voluminous before they narrowed it down into sectors, where at least in one particular industry you can get just that information from IT&C rather than the whole

[Translation]

Le président: Est-ce un gros problème? Est-ce un nouveau problème?

M. Carlyle: Il y a beaucoup de pays qui bénéficient actuellement du tarif préférentiel général et qui peuvent être des partenaires commerciaux très forts; par exemple, le Venezuela, le Mexique, le Brésil. Tous ces pays pourront, au fur et à mesure qu'ils affirmeront leur esprit d'indépendance et de nationalisme, parvenir à construire des installations chimiques nationales. Dans ce cas, on peut raisonnablement s'attendre à ce que dans la prochaine, ou dans les deux prochaines décennies, si ces pays suivent cette évolution, comme ils le feront certainement, ils envisagent alors d'exporter au Canada.

Le président: Avez-vous fait quelque étude à ce sujet? Proposez-vous un remède? Avez-vous été aussi loin dans vos réflexions?

M. Carlyle: Sur l'utilisation du TPG?

Le président: Avez-vous quelques moyens de vous défendre?

M. Carlyle: Ma foi, étant donné que les pays à qui l'on accorde ce TPG vont connaître une évolution industrielle, nous nous demandons pourquoi le Canada continue de leur permettre de bénéficier de ce tarif . . .

Le président: Estimez-vous que notre définition de «pays en développement» doit être révisée ou revue?

M. Carlyle: Je crois que c'est en effet inquiétant.

Le président: Vous parlez dans votre mémoire d'un forum où vous pourriez faire entendre vos plaintes. Je crois que c'est bien dans vos remarques.

M. Carlyle: A l'heure actuelle, la Commission du tarif est chargée de décider si le recours au TPG porte préjudice à un fabricant canadien; si par contre un fabricant estime que l'on pratique le dumping sur certains produits, il lui faudra mener sa plainte par l'intermédiaire de Revenu Canada avant d'arriver devant le tribunal.

Pour revenir à ce que je disais quant aux compétences, un petit fabricant se demanderait comment procéder et pourrait se creuser infiniment la tête à penser qu'il s'agit de dumping alors qu'il n'est en fait question que des droits de douane payés sur ses produits.

Le président: La responsabilité de votre association va-t-elle jusqu'à informer vos membres de ce genre de choses? Est-ce un des avantages qu'offre l'association?

M. Carlyle: Nous offrons des conseils juridiques à nos membres lorsqu'ils s'adressent à la Commission du tarif, nous les informons du TPG sur certains produits et de la proposition visant à les réduire, voire, à les supprimer. Nous aviserions nos membres d'une telle initiative de la part du gouvernement s'ils ne l'étaient pas.

Le président: Je ne veux critiquer personne, mais je sais que le petit entrepreneur est toujours harcelé de toutes parts.

M. Carlyle: C'est vrai.

Le président: Les renseignements venant d'Ottawa étaient volumineux avant que les choses ne soient divisées par secteur, ce qui permet au moins aux industries de ne recevoir les renseignements d'Industrie et de Commerce que pour les

[Texte]

schedule. I had a little to do with that when I got a little annoyed with the Minister of Labour when one of my family businesses got dinged for a few thousand dollars as a result of a regulation on unemployment insurance of which I was the architect. They had neglected to get a form or waiver signed by the bindery house. We had to pay that.

Again, I appreciate your approach to basic price, which is one of our proposals. You say it will not directly benefit. Most people seem to be against the concept, some very categorically. You say that though it may not help you directly, it could have a favourable indirect effect on your industry. For the benefit of the officials, for the benefit of the Chairman here, could you give us an example of how it could have a favourable indirect effect on new industry?

• 1600

Mr. Carlyle: A favourable indirect effect? I would like Mr. Bagley of Polysar to offer a comment on that aspect of it.

The Chairman: As long as you do not ask me a question.

Mr. Bagley: Would you repeat the question, please?

The Chairman: In your brief you talk about basic price concept. Most of the witnesses have appeared to be against the concept, their argument being that the lowest common denominator would prevail. You say that it would have no direct benefit to your industry, but it could have a favourable indirect effect on your industry. There is a distinction there. On one hand here, by saying although you cannot see any direct benefit from it, you welcome it because it could have some indirect benefit. Am I reading your brief correctly? It is on page 2.

Mr. Thomson: I will just read that to you here. On page 2 of your brief you say:

The draft incorporates a new provision in the form of a basic price mechanism which is to be used in unusual circumstances. It does not appear likely that the chemical industry would find the occasion where products of direct interest to it would be dealt with under this section. However, it is quite possible that the use of the provision would prove valuable to our customers with the result that its use could have a favourable indirect effect on our industry and we therefore support its inclusion in the act.

Mr. Bagley: We were thinking, in general, about, for instance, the tire industry where, in some cases, it could injure some of our customers. Where a manufacturer is in a position to manufacture tires overseas at a very low price, and most of the developed countries would have tires of a similar new type at a much higher price, in such a case then there would be damage to the Canadian industry.

[Traduction]

secteurs qui les intéressent seulement. Je m'en suis un peu occupé au moment où j'ai eu quelques ennuis avec le ministre du Travail, lorsqu'une entreprise appartenant à ma famille a dû payer quelques milliers de dollars, conformément à un règlement de l'assurance-chômage dont j'étais l'architecte. On avait négligé de faire signer un formulaire ou une dispense par un atelier de reliure. Il nous a fallu payer.

Je suis tout à fait d'accord sur votre théorie à propos du prix de base, c'est une de nos propositions. Vous dites que l'avantage ne sera pas direct. Beaucoup semblent contre le principe, certains, même, de façon catégorique. Vous dites que si cela risque de ne pas vous aider directement, cela pourrait avoir un effet indirect favorable sur votre industrie. Pour les fonctionnaires, pour le président, pourriez-vous donner un exemple des faits indirects favorables sur une nouvelle industrie?

M. Carlyle: Un effet indirect favorable? Je demanderais à M. Bagley, de Polysar, de répondre à cela.

Le président: A condition que vous ne me posiez pas de question.

M. Bagley: Pourriez-vous, s'il vous plaît, répéter la question?

Le président: Dans votre mémoire, vous parlez d'un prix de base. La plupart des témoins qui ont comparu devant nous semblent opposés à une tel principe, leur argument étant que ce serait toujours le plus petit dénominateur commun qui l'emporterait. Vous dites que cela n'aurait pas d'avantage direct pour votre industrie, mais que cela pourrait en avoir un indirect. Vous faites donc là une distinction. D'un côté, vous dites que vous ne pensez pas que cela puisse directement vous avantager, d'un autre côté, vous accueillez favorablement une telle proposition, qui vous semble pouvoir indirectement vous avantager. Est-ce que je comprends bien ce que vous avez dit? C'est à la page 2.

M. Thomson: Je vais me contenter de vous lire cela. A la page 2 de votre mémoire, vous déclarez:

Le projet de loi comporte une nouvelle disposition, c'est-à-dire un mécanisme de fixation des prix qui doit être utilisé dans des circonstances extraordinaires. Il semble en effet peu probable que l'industrie chimique ait jamais l'occasion de se prévaloir de cette disposition pour des produits qui l'intéressent directement. Toutefois, il est très possible que cette dernière s'avère intéressante pour nos clients. S'ils y avaient recours, notre industrie, indirectement, en profiterait. C'est la raison pur laquelle nous appuyons son inclusion dans la loi.

M. Bagley: Nous pensions par exemple, en général, à l'industrie du pneu, où, dans certains cas, cela pourrait avoir un effet préjudiciable sur nos clients. Lorsqu'un industriel peut fabriquer des pneus à l'étranger à très bas prix et que la plupart des pays développés ont des pneus d'un nouveau type similaire à un prix bien plus élevé, l'industrie canadienne se trouve frappée.

[Text]

On the other hand, in some instances, and for certain goods, it might be of assistance in controlling the imports of certain goods by having such a price system.

The Chairman: You make the distinction between yourselves and your customers. You are really saying it might be useful to the customer rather than to yourselves.

Mr. Carlyle: We deal basically in bulk commodities . . .

The Chairman: Right.

Mr. Carlyle: . . . in large volumes, and they are sold in continuing amounts, a continuous flow. So the industry is concerned about moving large volumes of raw materials to Canadian manufacturers with a certain amount of price sensitivity. There indeed is quite a bit of price sensitivity. Canadian customers will be very sensitive to alternative sources of supply for our materials. But we would think, if we were faced with a dumping problem, the chemical industry itself would probably go the normal route of making a complaint and following it through that way.

The basic price would be operative, as Mr. Bagley said, perhaps with our customers who are dealing with articles. But it does not have the effect, as I am sure you have heard before, of permitting countries that are not dumping to get down to the lowest common denominator. It does have that effect.

The Chairman: Mr. Thomson, you have other questions?

Mr. Thomson: Just supplementary to that, Mr. Chairman. I cannot understand this. Having read that little section, it seemed to me that this statement you have made is in direct conflict with the statement you put forward this afternoon on page 4 where you are very concerned about the value of tax and duties on material and components used in exported goods, which is directly related to this concept of basic price.

• 1605

Mr. Carlyle: The comment we made on the duties and taxes in the statement this afternoon had to do with the calculation of normal value; how one would calculate it in the normal course of events if a dumping investigation were being carried out. The result of subtracting the duties and taxes on imported components in another country would have the result of lowering the normal value that the Department of National Revenue would find in that arithmetical exercise. The difference between normal value and export price which is the margin of dumping as a result would be that much smaller. Normal value would be reduced, subtracted from the same export price and result in a smaller margin of dumping. So that would have the effect of reducing the margin of dumping in that sort of an exercise and perhaps maybe even extinguishing it.

What we were talking about here in the basic price was whether or not the mechanism would be suitable for the nature of the industry; whether the scheme is one that would be useful. It is a protectionist device.

The Chairman: And you are worried?

[Translation]

D'un autre côté, dans certains cas, et pour certains produits, cela pourrait aider à contrôler l'entrée ou les importations de certains produits.

Le président: Vous faites une distinction entre vos clients et vous-mêmes. Vous dites en fait que cela pourrait probablement aider le client davantage que vous.

M. Carlyle: Nous nous occupons essentiellement de produits en vrac . . .

Le président: C'est vrai.

M. Carlyle: . . . de gros volumes, et ceux-ci sont vendus de façon continue. Ainsi, l'industrie s'inquiète-t-elle que les industriels canadiens s'approvisionnent de matières premières en grande quantité quand il y a une situation délicate dans la structure des prix. Les clients canadiens envisagent toutes les sources possibles d'approvisionnement. Nous pensons toutefois que si nous devons nous heurter à du dumping, l'industrie chimique elle-même présenterait une plainte, ce qui serait la procédure la plus normale.

Le prix de base marcherait, comme le disait M. Bagley, peut-être pour nos clients qui vendent des articles particuliers. Mais comme vous l'avez certainement entendu, cela permet à des pays qui ne pratiquent pas le dumping de parvenir au plus petit dénominateur commun. C'est un effet certain.

Le président: Monsieur Thomson, vous avez d'autres questions?

M. Thomson: Simplement un complément, monsieur le président. Il y a quelque chose que je ne comprends pas. Après avoir lu cette petite section, il me semblait que vous contredissiez là complètement ce que vous avez déclaré cet après-midi à la page 4, quand vous vous dites très inquiets du montant des impôts et des droits sur les matériaux et les pièces utilisés dans les produits importés, ce qui est directement lié à ce principe de prix de base.

M. Carlyle: Ce que nous avons dit à propos des droits et des impôts, cet après-midi, touchait le calcul de leur taux normal; comment les calculer en cas d'enquête de dumping. Soustraire les droits et impôts des pièces importées dans un autre pays abaisserait le taux normal qu'indiquerait le ministère du Revenu national dans cet exercice arithmétique. La différence entre le taux normal et le prix d'exportation, qui est la marge de dumping, s'en trouverait bien plus petite. Le taux normal serait réduit, soustrait au même prix des exportations, ce qui reviendrait à une marge de dumping plus faible. Le résultat serait donc une réduction, voire une élimination de la marge de dumping dans un exercice de ce genre.

Ce que nous nous demandions à propos du prix de base, c'est si ce mécanisme serait approprié pour une industrie de telle nature; si ce pourrait être utile. C'est un instrument protectionniste.

Le président: Et vous vous inquiétez?

[Texte]

Mr. Carlyle: Certain people, I am sure, have given you various views on its usefulness. And it could be useful, we think, to people who are in the business of manufacturing articles of some sort of uniform and easily comparable characteristic.

Mr. Thomson: You do not think it applies to your industry? I guess that is what I really do not understand; why it would not apply to your industry.

Mr. Carlyle: The chemical industry by and large tends to be, and this may be an over-simplification, producers of raw materials for other industries in large quantities. Now, it is not impossible for foreign exporters to export to Canada materials of the sort that we make; an example would be synthetic resins which are quite capable of being shipped from Japan to Canada. So I guess we would react to that sort of a commercial movement by launching a regular type of anti-dumping complaint.

But the basic price system might work very well, say for exports to Canada like sides of beef; seasonal goods; something like that. If you found that there were going to be large volumes of beef moving to Canada, you could deal with that through a raise in basic price quite easily.

The Chairman: When do we calculate normal values in Canada? I am sure you are quite aware of the process. Do you find that pretty well in line with the procedures in other countries with whom we do business? On the establishment of normal value, the calculating procedure, do you think our methods are out of line with other countries?

Mr. Carlyle: Would you like to comment on that, Mr. Toombs?

Mr. Toombs: I would think our procedure is much in line at the moment. What we are concerned about is the extension of the procedure to include other factors which would, in fact, result in a lower normal value by the new method that it would under the present method. I guess I could not say with any degree of certainty the extent to which other countries have gone down this route, but we do not perceive a need to go down this route of extending the amount of deductions, if you will, beyond the present situation.

The Chairman: All right. I have one or two other questions. I am getting questions of disclosure with some of the industries and some of the firms within industry. They are almost vehement on the issue of disclosure. For instance, yesterday, the electronic industry were very concerned about disclosure and the apparent inability in their minds to obtain the type of information they feel must, say, establish injuries very early in the game rather than late in the game. Has this been a concern of yours in dealing with the government, the issue of disclosure?

• 1610

Mr. Toombs: I think I mentioned earlier the degree of openness, in terms of dealings with Revenue Canada in certain early periods of investigation. I think this is a real concern of ours, and that is, knowing what, in fact, we are fighting

[Traduction]

M. Carlyle: Je suis bien sûr que certains vous auront donné des avis variés sur son utilité. Il serait à notre avis utile aux fabricants d'articles de tel ou tel type de pouvoir comparer les caractéristiques uniformes.

M. Thomson: Vous ne pensez pas que cela s'applique à votre industrie? Je crois que c'est en fait ce que je ne comprends pas; pourquoi cela ne s'appliquerait-il pas à votre industrie?

M. Carlyle: L'industrie chimique tente en général—et ce peut être une simplification exagérée—représente en fait des producteurs de matières premières destinées à d'autres industries. Il n'est pas impossible pour les exportateurs étrangers d'exporter au Canada des matériaux du genre de ceux que nous fabriquons; on a l'exemple des résines synthétiques, qui peuvent très bien venir du Japon. Nous réagirions donc à ce genre de mouvement commercial en lançant une plainte anti-dumping régulière.

Mais le système du prix de base pourrait très bien marcher pour des exportations, par exemple, de quartiers de bœuf au Canada; de produits saisonniers, etc. Si vous vous aperceviez que d'importants volumes de bœuf entraient au Canada, il serait alors possible de relever le prix de base.

Le président: Quand calcule-t-on les prix normaux au Canada? Je suis sûr que vous êtes tout à fait au courant de la méthode. Jugez-vous que cela est assez conforme aux procédures d'autres pays avec lesquels nous avons des relations commerciales? Pour ce qui est d'un taux normal, de la méthode de calcul, jugez-vous que nos méthodes sont différentes de celles des autres pays?

M. Carlyle: Voudriez-vous répondre, monsieur Toombs?

M. Toombs: Je pense que pour le moment, nos méthodes sont sensiblement les mêmes. Ce qui nous inquiète, c'est que l'on utilise cette méthode pour inclure d'autres facteurs qui, en fait, abaisseraient le taux normal par rapport à ce que permet la méthode actuelle. Je ne pense pas pouvoir dire avec certitude dans quelle mesure d'autres pays se sont orientés sur cette voie, mais nous ne jugeons pas qu'il soit nécessaire d'offrir davantage de réductions qu'à l'heure actuelle.

Le président: Bien. J'ai encore une ou deux questions. J'aimerais que l'on parle de la divulgation des renseignements de certaines industries, et de certaines firmes au sein de ces industries. Certaines sont presque intraitables à ce sujet. Par exemple, hier, l'industrie électronique s'inquiétait beaucoup de la divulgation de renseignements et du fait qu'il était apparemment impossible d'obtenir le type de renseignements voulus pour déceler le mal avant, plutôt qu'après coup. Cela vous a-t-il inquiété dans vos relations avec le gouvernement?

M. Toombs: Je crois avoir parlé tout à l'heure de la nécessité pour nous de recevoir certains renseignements de Revenu Canada, au début des enquêtes. C'est vraiment une préoccupation pour nous quand on sait ce contre quoi nous nous battons;

[Text]

against; knowing, what, in fact, the situation is out there. I think greater disclosure is certainly a step in the right direction, in terms of bringing out, in the open, the factors that are involved in these conflicts.

The Chairman: There is a limit to what we can do.

Mr. Toombs: There is a limit, I agree.

The Chairman: There must be a degree of confidentiality. Mr. Thomson, do you have a question?

Mr. Thomson: Are you familiar with Section 301 of the United States Trade Act, where they provide for retaliatory action to be taken if a country violates their trade act? Are you familiar with that?

Mr. Carlyle: In passing.

Mr. Thomson: Do you think Canada should avail itself of a similar retaliatory measure?

Mr. Carlyle: Basically your question is with respect to Proposal 10.

Mr. Thomson: That is right.

Mr. Carlyle: Certainly to the extent that the GATT does provide for that latitude, yes, we would support that. I was casting back, in my own mind, to what already exists in the Customs Tariff Act, but that initiative we would support because it is authorized by the GATT.

Mr. Thomson: I did not quite understand page three of your submission with respect to discounts:

It is our view that these discounts should not reflect in the normal value, unless the importer earns them in the same manner as the home market purchaser must.

That seems reasonable to me. Is it possible for an importer to not earn them? I guess that is what I do not understand.

Mr. Toombs: I think we are referring here to discounts such as . . .

Mr. Thomson: Are you talking about fictitious discounts?

Mr. Toombs: No, such as cash discounts. In other words, payment discount where discount is given if payment is made within a certain period of time, for example, which is available to the people in the home market. If it is not taken by the people in the home market, then we think it should not be permitted in the calculation of normal value, because it would not, in fact, reflect the actual net price that the goods actually sell for in the home market.

Mr. Thomson: Have you had experiences of this kind?

Mr. Toombs: Our experience has been that the basic normal value is determined by, in our case, weighted average selling prices and they would include whatever discounts had been taken, but they would not include discounts that had not been taken. It would not include theoretical discounts.

Mr. Thomson: The only other question I had, Mr. Chairman, was:

Section 6 provides for different treatment of freight, in determining normal value, if the home market sales are

[Translation]

quand on connaît en fait la situation. Je crois qu'il faudrait certainement que l'on donne davantage de renseignements, pour mieux comprendre les facteurs de conflit.

Le président: Il y a une limite à ce que l'on peut faire.

M. Toombs: Je suis bien d'accord.

Le président: Il doit y avoir un certain degré de confidentialité. Avez-vous une question, monsieur Thomson?

M. Thomson: Connaissez-vous l'article 301 du Trade Act des États-Unis, qui prévoit des représailles contre un pays qui viole ladite loi?

Mr. Carlyle: Pas très bien.

M. Thomson: Pensez-vous que le Canada devrait se doter de telles possibilités de représailles?

M. Carlyle: Votre question porte essentiellement sur la proposition 10.

M. Thomson: C'est cela.

M. Carlyle: Dans la mesure où le GATT le permet, nous y serions certainement favorables. Je repensais à ce qui existe déjà dans le Tarif des douanes, mais nous serions favorables à une telle initiative, puisqu'elle est autorisée par le GATT.

M. Thomson: Je n'ai pas tellement bien compris ce que vous vouliez dire à la page 3 de votre mémoire, à propos des réductions:

Nous sommes d'avis que ces réductions ne devraient pas être apportées au taux normal, à moins que l'importateur ne les obtienne de la même façon qu'un acheteur le ferait sur le marché intérieur.

Cela me semble raisonnable. Est-il possible qu'un importateur ne les obtienne pas? Je crois que c'est ce que je ne comprends pas.

M. Toombs: Je pense que là, nous parlons de réductions comme . . .

M. Thomson: Parlez-vous là de réductions fictives?

M. Toombs: Non, de réductions réelles. Autrement dit, de réductions offertes si le paiement est effectué dans un certain délai, par exemple, comme c'est possible pour les gens qui opèrent sur le marché intérieur. Nous pensons que cela ne devrait pas être autorisé dans le calcul du taux normal, parce que cela ne refléterait pas en fait le prix net réel des produits vendus sur le marché intérieur.

M. Thomson: Avez-vous eu des expériences semblables?

M. Toombs: Pour nous, le taux normal de base est déterminé, dans notre cas, par la moyenne pondérée des prix de vente qui incluraient toutes les réductions, mais non pas celles qui n'ont pas été consenties. Ainsi, ne seraient pas incluses les réductions théoriques.

M. Thomson: La seule autre question que j'avais, monsieur le président, portait sur ce qui suit:

L'article 6 prévoit un traitement différent pour le tarif marchandise, dans le calcul du taux normal, si les ventes

[Texte]

on a common delivered price basis, or individually priced. In our opinion, treatment of freight should be parallel in these two cases.

• 1615

I do not understand that. I am reading from page 3, the third paragraph from the bottom.

Mr. Toombs: We are referring there to Clause 6.

Mr. Thomson: Yes.

Mr. Toombs: In Clause 6, there are two ways of determining a freight deduction to arrive at a so-called FOB plant price, the price of light goods for determining normal value. In the first case, where there is a common delivered price there is a deduction of actual freight to a maximum of the amount of freight, the cost of freight to the Canadian market-place. In other words, the amount of freight that can be deducted in that first case is limited by the actual amount of freight from that plant to Canada. We would suggest that similar kind of treatment, whether it is on a zone-pricing basis or an individually delivered basis. In other words, the amount deducted for freight should be no larger than the actual freight to Canada in both those cases.

Mr. Thomson: Thank you.

The Chairman: Mr. Neil, do you have any pertinent questions that you may want to ask—is our researcher here?—following some of your studies?

Mr. W. Neil (Research Branch, Library of Parliament): Yes, I guess so. Although it is not mentioned in your brief, do you have any reaction to our comments on the proposed Canadian import tribunal that was mentioned that would blend together some of the current agencies?

Mr. Carlyle: The Canadian Import Tribunal?

Mr. W. Neil: Yes. The proposal.

Mr. Carlyle: In our brief we suggested that it would be welcome to have one forum that heard injury. Are you thinking more of the constitution of the CIT?

Mr. W. Neil: I am just looking for your general reaction. Have you given more thought to what you would like to see in that tribunal?

Mr. Carlyle: Unfortunately, the draft bill does not contain any provisions with respect to the constitution of the CIT. Apart from the provisions of Clause 20 and the procedure that it is to follow says nothing about how the tribunal is to be constituted or what its responsibilities might extend to or what decisions it might make...

The Chairman: The reason for that is that there is still an open forum on the subject. We are just probing a little to get your views on it.

Mr. Carlyle: ... or how it might arrive at its decisions.

The Chairman: How it would function better.

[Traduction]

sur le marché intérieur sont établies sur une base de prix incluant la livraison, ou individuellement. À notre avis, le tarif de transport devrait être envisagé parallèlement dans les deux cas.

Je ne comprends pas. J'ai lui cela à la page 3 du texte anglais, au troisième paragraphe, en partant d'en bas.

M. Toombs: Nous parlons là de l'article 6.

M. Thomson: Oui.

M. Toombs: À l'article 6, il y a deux façons de déterminer une réduction de tarif de transport, pour arriver au prix FOB usine, soit le prix d'un produit léger, pour déterminer le taux normal. Dans le premier cas, lorsqu'il existe un prix livré commun, on déduit le tarif réel de transport, jusqu'à concurrence du prix de transport sur le marché canadien. Autrement dit, le transport qui peut être déduit dans le premier cas est limité par le prix réel du transport à partir de l'usine en question au Canada. Nous suggérons un traitement similaire, qu'il s'agisse d'une base d'établissement des prix par zone ou du prix de marchandises livrées individuellement. Autrement dit, la somme déduite pour le transport ne devrait pas être plus élevée que le prix du transport lui-même de ces exportations au Canada, dans les deux cas.

M. Thomson: Merci.

Le président: Monsieur Neil, auriez-vous des questions pertinentes à poser—c'est notre chercheur—après certaines de vos études?

M. W. Neil (Direction de la recherche, Bibliothèque du Parlement): Oui, je crois. Malgré que ce ne soit pas mentionné dans votre mémoire, que pensez-vous de nos observations sur un éventuel tribunal des importations qui pourrait regrouper certains des organismes actuels?

M. Carlyle: Le tribunal canadien des importations?

M. W. Neil: Oui, ce que nous proposons.

M. Carlyle: Nous disons dans notre mémoire que nous serions heureux d'avoir une instance pour porter plainte. À moins que vous me posiez la question de la constitution d'un tel tribunal?

M. W. Neil: Non, je veux simplement votre réaction générale. Avez-vous réfléchi un peu plus à ce que vous aimeriez voir dans ce tribunal?

M. Carlyle: Malheureusement, le projet de loi ne contient aucune disposition touchant la constitution de ce tribunal. Outre les dispositions de l'article 20 et la procédure à suivre, rien n'est dit sur la façon dont sera constitué le tribunal ni sur ses responsabilités ou ses décisions...

Le président: La raison est qu'il existe encore une instance à ce sujet. Nous vous demandons simplement votre avis là-dessus.

M. Carlyle: ... ou encore sur la façon dont il parviendrait à ses décisions.

Le président: Sur la façon de mieux fonctionner.

[Text]

Mr. Carlyle: To that extent proposal 5 in the discussion here talks about the criteria for finding injury. There is nothing in the draft bill that talks about injury except that the tribunal is to determine whether or not there is material injury. But the proposal 5 talks about the criteria for finding injury and the definition of regional injury and so on in the code should be taken into account by the tribunal. We would like to see some words somewhere that would indicate some direction to the tribunal that it should take that into account when it is making its decisions or rendering its decisions.

Mr. W. Neil: I can understand that. I was more interested in what your comment would be on the merging of the tribunal special assessment into one group, one agency like they have in the United States. There is a proposal contained within the . . .

Mr. Carlyle: You are thinking of the investigative responsibility of the tribunal and the investigative responsibility of . . .

Mr. W. Neil: I am thinking of the proposed import tribunal, not the anti-dumping tribunal as it exists now.

Mr. Carlyle: Well, if the Canadian import tribunal is going to have responsibilities for deciding—let us be kind of short with it—dumping and countervail and forget its investigative powers, then we would see it having to be equipped with a research staff which would have to permit it to do whatever it is going to do; make its injury decisions. But even though the tribunal is constituted along that line, there is still going to be an investigative body resident in National Revenue, the way the scheme is held out now.

• 1620

If you are looking for a proposal on whether it functions something like what the Americans used to have, a combined body, there could be some merit in that, and if that proposal warranted consideration, I think you would like to consider how that would happen, because you then have the one group doing both the dumping and the injury evaluation or assessment—or the work that lies behind it; let us put it that way.

The Chairman: Is there anything you would like to discuss which we have not discussed—not necessarily in your brief? We have another 10 minutes if you would like to bring forward any observations.

Mr. Carlyle: I think that pretty well ends our list of things we would like to discuss with you.

The Chairman: Well, it is a very excellent brief, and very moderate.

Mr. Carlyle: It is shorter.

The Chairman: Yes, that is what makes it excellent. Brevity is the soul of wit. But also there is a lot in there which rounds out much of the other information. It is very useful to us.

If we are asking probing questions, it is because, as I have said ad nauseum, we have almost a mandate to advance in three areas here: legislation, regulations, and some response to some of the unanswered questions on the white paper. It is almost as if the government were saying to our manufacturing sections, here are things that have been raised. We are not proposing solutions, but maybe you have something you would

[Translation]

M. Carlyle: Là-dessus, la proposition 5 porte sur les critères permettant de déterminer les dommages. Rien, dans le projet de loi, ne parle de dommages, sinon que ce tribunal devra déterminer s'il y a ou non dommages matériels. Or, la proposition 5 porte sur les critères qui permettraient de déterminer des dommages et sur la définition de dommage régional, etc., dont devrait tenir compte le tribunal. Nous aimerions que quelque chose indique que le tribunal devra tenir compte de certains éléments lorsqu'il rendra ses décisions.

M. W. Neil: Je comprends cela. Ce qui m'intéresserait davantage, c'est ce que vous penseriez de fusionner, comme aux États-Unis, divers organismes concernés. Il y a une proposition dans . . .

M. Carlyle: Vous pensez aux responsabilités d'enquête du tribunal et . . .

M. W. Neil: Je pense au projet de tribunal des importations et non pas au tribunal anti-dumping sous sa forme actuelle.

M. Carlyle: Si ce tribunal canadien des importations doit décider du dumping, et d'autres choses, et oublier ses pouvoirs d'enquête, nous pensons qu'il faudrait alors qu'il soit doté d'un personnel de recherche, afin qu'il puisse faire son travail; qu'il puisse déterminer s'il y a ou non dommage. Même si le tribunal était constitué comme vous le proposez, une section du ministère du Revenu national pourrait toujours constituer une enquête.

On devrait peut-être envisager un tribunal semblable à ce qui existait aux États-Unis, dans ce cas, une même instance serait chargée de déterminer la matérialité du dumping et d'évaluer les préjudices.

Le président: Avez-vous d'autres questions à discuter qui ne figurent pas nécessairement dans votre mémoire? Vous avez encore 10 minutes pour nous faire d'autres propositions.

M. Carlyle: Je pense avoir épuisé les questions que nous voulions discuter avec vous.

Le président: Je vous félicite du ton modéré de votre mémoire.

M. Carlyle: En tout cas, il était court.

Le président: C'est justement pour cela qu'il est excellent, l'esprit résidant dans la concision. Mais de plus, il contient beaucoup de renseignements nouveaux qui nous seront fort utiles.

Si nous vous avons posé tant de questions, c'est parce que nous sommes censés trouver des réponses aux questions de la législation, de la réglementation et des questions restées jusqu'à présent sans réponses dans le Livre blanc. En fait, c'est comme si le gouvernement, plutôt que d'avancer lui-même des solutions, demandait aux représentants du secteur manufacturier de lui faire des suggestions, lesquelles seraient ensuite

[Texte]

like to see proposed which could come back to the tribunal. Nobody has come up and said what we have in place is not functioning. Nobody has come in and said—other than what appears to be a simple solution: let us merge all these textile boards and dumping and the works and reallocate it and provide research. But I have learned the hard way that before you move things that are in place and have emerged or evolved because of experience, you have to have something very solid to put in place.

I appreciate what you said on disclosure. I think most people have said that, including the officials when they were here; the Revenue officials expressed a willingness to go along with more disclosure, hopefully—I hope at least—in legislation. But again, we have to be very careful, in that total disclosure destroys all principle of confidentiality, which is needed.

I want to thank you very, very much. I hope you will not mind if we get back to you on anything that—I am hoping that in another week, because the House recesses fairly soon—in a matter of weeks—we will be able to digest what we have absorbed and what has been presented to us, perhaps with officials, and to prepare for ourselves some internal synopsis of what we have learned, and here on in start going down special routes and perhaps touch base with some of our partners; because we do not want retaliation.

One thing which seems to be emerging is, why not arm ourselves for legislation with all these legal weapons, which are recognized as necessary in the future, when free trade becomes more and more a fact of life? In my limited experience, I am not sure why we do not arm ourselves to the teeth. It is one thing to arm ourselves and another thing to have to use it. I think it would indicate to our trading partners that we have grown up. We want to co-operate and we want to mediate and we want to do the things that are proper, but if necessary we have the instruments provided to us as a result of GATT; and I presume weapons other countries have at their disposal.

• 1625

Once again we come back to the legislation, because this type of legislation does not come forward every year. So it is better to include everything you need rather than find out three months later that you have left something out. On the other hand, if something is left out and industry in general has not brought it to our attention, then it does not have a very good case to come crying to the government after the fact and say, hey, you forgot this or that. The procedure we are following is providing ample opportunity for industry, various groups, legitimate representatives, lobbies—call them what you want—to say hey, this is needed; this is what we need, and these are the reasons why, and you have forgotten this or you have forgotten that, or this is the right thrust but not far enough. So if over the next week or two you think there is something missing in the legislation, for goodness' sake, just communicate with us and we will take into consideration when we sit down with our officials.

Mr. Toombs: I might just ask one question, if I may. At a previous hearing mention was made of the possibility of redrafting of the draft and the regulations and whether that

[Traduction]

soumises au tribunal. Jusqu'à présent, on a critiqué le fonctionnement des organismes existants. On s'est borné à proposer de fusionner les différents offices, ainsi que le tribunal anti-dumping, tout en accordant des crédits de recherche à cette institution nouvelle. Or, il est préférable, avant de supprimer un organisme existant, d'avoir quelque chose de solide par quoi le remplacer.

Pour ce qui est de la transparence, tout le monde semble d'accord, y compris les fonctionnaires de Revenue Canada qui ont comparu devant le Comité. Il faut toutefois veiller à ce que trop de transparence ne porte pas préjudice à certaines choses qui doivent rester secrètes.

Donc, encore une fois, je vous remercie. Vu que la Chambre va sans doute ajourner prochainement, nous vous contacterons peut-être à nouveau d'ici quelques semaines, lorsque nous aurons eu le temps d'étudier tous les documents qui nous ont été soumis, après en avoir fait un résumé. Nous devrions également consulter nos partenaires, car il ne s'agit pas de nous attirer des mesures de rétorsion.

Ce qui semble évident, c'est que nous devrions prendre toutes les mesures législatives à notre disposition, de façon à ce que nous puissions faire face au libre-échange qui deviendra la règle à l'avenir. Même si ces mesures étaient prises, cela ne voudrait pas dire pour autant qu'elles seraient automatiquement appliquées, tout en avertissant nos partenaires commerciaux de notre sérieux. En principe, nous tenons à coopérer avec tous, selon les règles, mais en cas de besoin, nous n'hésiterions pas à nous prévaloir des possibilités prévues par le GATT, comme d'autres pays le font, d'ailleurs.

Étant donné que nous ne serons pas saisis à nouveau, de sitôt, d'une loi de ce genre, il vaut mieux tout prévoir maintenant plutôt que de nous apercevoir, quelques mois plus tard, qu'il y a eu des oublis. Si un oubli était dû au fait que les représentants du secteur privé ne nous avaient pas signalé tel ou tel fait, ils n'auront pas à s'en plaindre plus tard. En effet, tous les groupes intéressés auront eu amplement l'occasion de faire valoir leur point de vue. Donc, si au cours des deux semaines à venir quelque chose devait encore vous revenir à l'esprit, ne manquez pas de nous le signaler.

M. Toombs: Lors d'une précédente réunion, il avait été question de la date à laquelle le règlement serait rédigé.

[Text]

would come forward at an early date or a late date—because it is of some concern to us.

The Chairman: If for instance we recommend and the ministers accept provisions in the bill dealing with disclosure, not just as policy but as part of the bill, just as we are talking about time frame, we may have to come up with something in the bill to make sure we start the clock winding—things of this nature. Obviously, that requires some redrafting and it requires new regulations. By the same token, if as a result of your representations we change some of the provisions in the bill, it is bound to have some impact on regulations. To that extent, there will have to be some modifications and more consultation with you or your representatives.

In other words, what you really want is assurance—and I am glad to give it—that we are not going to spring a new set of regulations on you which you have never seen and that is the law. I do not think we would want to do that.

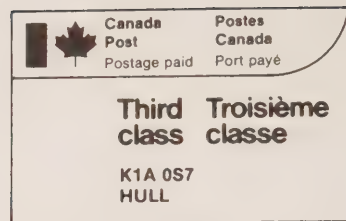
Thank you very much. The meeting is adjourned.

[Translation]

Le président: Si les ministres acceptent d'inclure dans le projet de loi un article traitant de la transparence, il va falloir rédiger de nouveaux règlements à cet effet. De même, si, à la suite de cette intervention, certaines dispositions du projet de loi sont modifiées, cela aura bien entendu une incidence sur la réglementation. Il se peut donc que nous ayons encore à vous consulter.

Vous pouvez donc être tranquilles que nous n'avons nullement l'intention de vous soumettre, comme un fait accompli, de nouveaux règlements au sujet desquels vous n'auriez pas au préalable été consultés.

Merci beaucoup. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Chemical Producers' Association:

Mr. W. L. Canniff, Assistant to the President;
Mr. J. W. Carlyle, Chairman, Tariff Committee;
Mr. G. H. Bagley, Member, Non-tariff Barrier Sub-Committee;
Mr. E. H. Toombs, Member, Non-tariff Barrier Sub-Committee.

De l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques:

M. W. L. Canniff, adjoint du président;
M. J. W. Carlyle, président, Comité des tarifs;
M. G. H. Bagley, membre, Sous-comité des barrières non tarifaires;
M. E. H. Toombs, membre, Sous-comité des barrières non tarifaires.

CANADA, PARLIAMENT
1 2

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 8

Thursday, June 11, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 8

Le jeudi 11 juin 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

Mr. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 11, 1981

(9)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

Other Members present: Messrs. Schroeder and Young.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian General Electric Company Limited: Mr. Alton S. Cartwright, Chairman of the Board and Chief Executive Officer; Mr. Ivan R. Feltham, Vice-President, External Affairs and General Council; and Mr. Peter A. Magnus, Counsel, International Trade Law.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

Mr. Cartwright made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:30 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 11 JUIN 1981

(9)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Autres députés présents: MM. Schroeder et Young.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Canadian General Electric Company Limited: M. Alton S. Cartwright, président du Conseil d'administration et directeur exécutif; M. Ivan R. Feltham, vice-président des affaires extérieures et du Conseil général; et M. Peter A. Magnus, avocat-conseil, Droit commercial international.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27.*)

M. Cartwright fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, June 11, 1981

• 1537

[Text]

The Chairman: I want to welcome the representatives of Canadian General Electric and draw to their attention the presence not only of Mr. John Thomson who is a regular member of our committee, but of Mr. Jim Schroder, who has shown a particular interest in the subject matter. He probably will be running out to another committee but he asked permission to join us because of his particular interest in the subject which I appreciate very much.

Mr. Cartwright, you might have some opening remarks, but perhaps before you present them you may want to indicate for the record the other members or officials of your company.

Mr. A.S. Cartwright (Chairman of the Board and Chief Executive Officer, Canadian General Electric Company Limited): Yes, I am present with Ivan Feltham, Q.C., who is Vice-President External Affairs and General Counsel of our company. On my left is Peter Magnus, who is an associate with Mr. Feltham and a counsel with the Canadian General Electric Company; his area of specialization is international trade law. I am Chairman of the Board of Canadian General Electric Company, and my name is Alton Cartwright for any who missed it. Would you like me to proceed Mr. Chairman?

The Chairman: Fine, sir. It is a very comprehensive brief which is why I wish to get it on the rails immediately.

Mr. Cartwright: All right fine. Mr. Chairman, last summer the Minister of Finance, the Hon. Allan MacEachen, proposed major revisions to Canada's special import legislation in a discussion paper entitled *Proposals on Import Policy*. This discussion paper constitutes the government's major response to certain of the international agreements reached during the Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations under the auspices of GATT.

The Minister of Finance, in his foreword to the discussion paper, set as goals for Canadian special import laws as that they be efficient and speedy, fair and open consistent with our general economic objectives responsive, efficient and effective.

CGE has found it necessary to place heavy reliance on the anti-dumping mechanisms over the past 12 years. Our sales of heavy machinery and electrical apparatus such as power transmission and hydro generation equipment, have been adversely affected by the unfair and predatory trade practices engaged in by certain foreign manufacturers of these products.

• 1540

Of about 60 affirmative injury findings by the Anti-dumping Tribunal since 1968, 8 of these injury findings have involved products manufactured by CGE.

So, it is in the context of CGE's experience with the present law and the goals that the minister has set out for our special

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 11 juin 1981

[Translation]

Le président: Je souhaite la bienvenue aux représentants de Générale Électrique Canada et je tiens à vous signaler la présence non seulement de M. John Thomson qui est un des membres réguliers de notre Comité, mais également de M. Jim Schroder qui est particulièrement intéressé par le sujet. Il va probablement devoir filer à un autre comité, mais il a demandé la permission de se joindre à nous et je lui suis reconnaissant de cette marque d'intérêt.

Monsieur Cartwright, vous avez probablement quelques observations préliminaires à faire, mais avant cela, je vous demanderais de nous présenter les autres représentants de votre société.

M. A.S. Cartwright (président du Conseil et directeur général, Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée): Oui, je suis ici avec Ivan Feltham, C.R., qui est vice-président aux Affaires extérieures et avocat général de notre société. À ma gauche, Peter Magnus, associé de M. Feltham et avocat de la Compagnie Générale Électrique; il est spécialisé en droit commercial international. Je suis président du Conseil de la Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée et je m'appelle Alton Cartwright pour ceux qui ne l'avaient pas entendu. Voulez-vous que je commence, monsieur le président.

Le président: Parfait, monsieur. C'est un mémoire très exhaustif et c'est pourquoi j'aimerais que nous commencions immédiatement.

M. Cartwright: Très bien. Monsieur le président, l'été dernier, le ministre des Finances, l'honorable Allan MacEachen, a proposé d'importantes révisions à la législation canadienne relative aux importations dans un document intitulé *Propositions relatives à la politique d'importation*. Le gouvernement a consigné dans ce document sa position vis-à-vis de certains accords internationaux intervenus au cours des négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Le ministre des Finances précisait dans son avant-propos que les procédures relatives à ces questions seront efficaces et rapides, justes et transparentes, conformes à nos objectifs généraux du développement économique, souples et efficaces.

La société Générale Électrique du Canada a jugé nécessaire de beaucoup utiliser les mécanismes anti-dumping au cours des 12 dernières années. Nos ventes de machines lourdes et d'appareils électriques comme les équipements de transmission d'énergie et l'équipement d'hydro-génération ont souffert des pratiques commerciales injustes et malhonnêtes de certains fabricants étrangers.

Sur environ 60 constatations de préjudice par le tribunal anti-dumping depuis 1968, huit portaient sur des produits fabriqués par la Générale Électrique.

C'est donc forts de notre expérience de la loi actuelle et après avoir considéré les objectifs fixés par le ministre pour la

[Texte]

import laws, that Canadian General Electric has prepared its submission to your subcommittee.

Let me give you a word about our company. Canadian General Electric is the largest manufacturer of electrical products in Canada, as well as being one of the country's largest diversified manufacturers. We manufacture a broad range of electrical products ranging from heavy electrical apparatus used in the generation and transmission of electrical energy, to products which utilize the electricity in both industrial and residential settings. In addition, CGE produces a wide variety of heavy machinery such as hydraulic turbines, paper-making machines, ore-grinding machines, steel and aluminum rolling mills.

Last year in 1980, 88 cents out of every dollar of our company's manufactured sales and services was CGE value-added or Canadian-sourced. Exports by CGE reached nearly \$160 million in 1980, or more than 14 per cent of manufactured sales and services. In 1979, CGE had a positive balance of trade in electrical products approaching \$24 million. By contrast, the Canadian electrical industry as a whole had a trade deficit of about \$1.12 billion.

As a major exporter of manufactured goods, CGE is committed to the concept of unfettered, fair trade between nations and does not advocate the creation of trade barriers to restrict import competition. However, we do advocate effective procedures to prevent predatory pricing actions that are not in accordance with international standards as reflected in the GATT and the GATT codes.

Before discussing the proposals, let me say that the work of this subcommittee will be an important contribution to developing a comprehensive and coherent Canadian industrial strategy for the nineteen eighties and beyond. We welcome this opportunity to present our views to this subcommittee, and we want to thank you for the work you are doing.

The proposals contained in the discussion paper reflect significant improvements in the thrust of Canadian law for dealing with unfair and disruptive trade practices, such as dumping and subsidization. With one exception, we fully support the major measures that are being proposed.

However, we are concerned that these improvements do not go as far as is necessary to reach the objectives set by the Minister of Finance, and that the draft legislation does not deal with major inadequacies which in our view are present in the existing law. This is particularly evident when the proposed law is measured against the legislation that our major trading partners, the U.S. and the EEC, have implemented to counteract the injurious effects of unfair and disruptive trade practices.

In the GATT Tokyo Round, Canada agreed to the Customs Valuation Code, with the result that the base to which the rate of duty is applied will change from the present "fair market value" concept to the "transaction price". In dealing with

[Traduction]

loi sur les mesures spéciales d'importation que la Générale Électrique du Canada a préparé son mémoire pour votre sous-comité.

Je commencerai par vous dire quelques mots sur notre société. La compagnie Générale Électrique est le plus grand fabricant d'appareils électriques du Canada et l'un des fabricants les plus diversifiés du pays. Nous produisons un large éventail d'appareils électriques allant des appareils lourds utilisés dans la production et la transmission d'énergie électrique aux produits qui utilisent l'électricité dans des contextes industriels et résidentiels. La Générale Électrique produit en outre toute une variété de machines lourdes comme les turbines hydrauliques, les machines pour fabriquer du papier, les machines à moudre les minerais, des machines de laminerie d'acier et d'aluminium.

L'année dernière, en 1980, 88 p. 100 des ventes de produits fabriqués par notre société et des services représentaient une valeur ajoutée de la Générale Électrique donc, une source canadienne. Nos exportations ont atteint près de 160 millions de dollars en 1980, soit plus de 14 p. 100 des ventes et services industrielles. En 1979, la Générale Électrique a eu une balance commerciale positive de près de 24 millions de dollars pour ses produits électriques. Or, l'industrie électrique canadienne dans son ensemble a accusé un déficit commercial d'environ 1.12 milliard de dollars.

Grand exportateur de biens industriels, la Générale Électrique croit au principe d'un commerce juste et sans entraves entre les nations et ne préconise pas la création de barrières commerciales limitant la concurrence des importations. Nous préconisons toutefois des mesures efficaces pour empêcher l'établissement de prix malhonnêtes qui ne correspondent pas aux normes internationales fixées au GATT et dans les codes du GATT.

Avant de discuter des propositions, je veux dire combien nous jugeons que le travail de ce Sous-comité sera important pour l'élaboration d'une stratégie industrielle canadienne globale et cohérente pour les années 1980 et au-delà. C'est avec plaisir que nous venons présenter notre point de vue à votre Sous-comité et nous vous remercions du travail que vous accomplissez.

Les propositions contenues dans le document de travail reflètent des améliorations importantes à l'orientation de la législation canadienne pour lutter contre les pratiques commerciales injustes et perturbatrices que sont le dumping et les subventions. A une seule exception près, nous sommes entièrement d'accord avec les grandes mesures proposées.

Toutefois, nous craignons que ces améliorations n'aillent pas suffisamment loin pour atteindre les objectifs fixés par le ministre des Finances et que le projet de loi ne remédie pas aux grandes insuffisances dont souffre, à notre avis, la loi actuelle. C'est particulièrement évident si l'on compare ce projet de loi à la législation adoptée par nos grands partenaires commerciaux que sont les États-Unis et la CEE pour contrer les pratiques commerciales injustes et perturbatrices.

Dans le cadre du Tokyo Round, le Canada a accepté le code d'évaluation douanière, si bien que le tarif appliqué ne sera plus calculé sur la «juste valeur marchande» mais sur le «prix de transaction». Dans des cas de pratiques commerciales injus-

[Text]

cases of unfair and discriminatory trade practices, such as dumping or subsidization, the transaction price can be substantially less than the fair market value. Thus, adoption by Canada of the value-for-duty system based on the transaction price will lead to an erosion of the value-for-duty base, and hence a loss of effective duty protection.

Accordingly, it is particularly important that our anti-dumping and countervailing duty laws be reviewed at this time to ensure that they will prevent unfair foreign dumping and subsidizing of exports to Canada.

Now our submission which has been filed with the subcommittee, sets out in detail the major concerns which our company has. We make specific suggestions as to how the proposed new law might be improved to make it more open, responsive, efficient, and effective.

• 1545

Unfair and disruptive dumping or subsidy practices which lead to lost orders, or price erosion, or suppression, cause material injury to Canadian manufacturers, and thus to Canadian workers and the Canadian economy.

Unless more effective legislation is put in place to inhibit unfair and discriminatory trade practices by foreign manufacturers of electrical products, research and development, employment, capital investment and export performance by Canadian manufacturers will continue to suffer.

CGE believes that Canada's adoption of a special import policy designed to curtail effectively such practices is critical to the continuing international competitiveness of Canadian heavy machinery and electrical apparatus industries. This sector of the Canadian economy is a world leader in design technology with world scale manufacturing facilities, and as such it constitutes a cornerstone of any Canadian industrial strategy for the coming decade.

The balance of my remarks will focus on the key issue which our company believes must be dealt with urgently.

Mr. Chairman, we have the advantage of having seen the able presentations of several associations of manufacturers representing a large portion of Canadian industry that have already appeared before the subcommittee. We have the disadvantage that many principal points of concern to Canadian manufacturers have already been covered in the oral presentations and in your discussions with the representatives of those associations.

We might be most helpful at this stage of your subcommittee's work by attempting to summarize the principal problems and our recommendations for solutions relating to the important segment of Canadian manufacturing dealing with capital goods.

The dumping and subsidizing of consumer or light industrial goods involve considerations that are very different from those applicable to capital equipment. Mass-produced commercial goods are purchased regularly and over short intervals of time.

[Translation]

tes et discriminatoires, comme le dumping et les subventions, le prix de transaction peut être sensiblement inférieur à la juste valeur marchande. Ainsi, en adoptant le système basé sur le prix de transaction, le Canada verra diminuer son assiette de valeur imposable, et donc, l'efficacité de sa protection douanière.

Ainsi est-il particulièrement important que nos lois sur les droits compensateurs et antidumping soient révisées car nous devons nous assurer qu'elles empêchent le dumping et les subventions injustes des exportations de l'étranger vers le Canada.

Le texte que nous avons soumis au Comité expose en détail les principales inquiétudes de notre société. Nous présentons des suggestions précises pour améliorer le projet de loi, le rendre plus transparent, souple et efficace.

Les pratiques injustes et perturbatrices de dumping ou de subventions qui font perdre des commandes, font chuter les prix ou éliminent des produits, causent des préjudices matériels aux industriels canadiens et du même coup aux travailleurs et à l'économie du Canada.

Si nous n'adoptons pas de loi plus efficace pour empêcher les pratiques commerciales injustes et discriminatoires des constructeurs étrangers de produits électriques, la recherche et le développement, l'emploi, les investissements et les exportations des industriels canadiens continueront d'en souffrir.

La compagnie Générale Électrique du Canada estime qu'il est essentiel d'adopter une politique spéciale visant les importations pour véritablement limiter de telles pratiques si l'on veut que les industries de machines lourdes et d'appareils électriques canadiennes restent concurrentielles sur le marché international. Ce secteur de l'économie canadienne est à la pointe de la technologie internationale et constitue donc une pierre angulaire de toute stratégie industrielle canadienne pour la décennie à venir.

Je terminerai mes observations en examinant le problème essentiel qu'il faut, à notre avis, régler d'urgence.

Monsieur le président, nous avons l'avantage d'avoir pu prendre connaissance des déclarations que vous ont faites plusieurs associations d'industriels représentant une grande partie de l'industrie canadienne. L'inconvénient, par contre c'est que nombre des principaux points qui nous inquiètent déjà été couverts par ces gens-là.

Il serait donc probablement mieux pour votre Sous-comité que nous essayions de résumer les principaux problèmes et les recommandations que nous faisons à propos du secteur important de l'industrie que sont les produits d'équipement.

Le dumping et les subventions de produits de consommation ou de produits industriels légers peuvent être considérés très différemment. Les articles commerciaux produits en série se vendent régulièrement et à intervalles relativement brefs. Les

[Texte]

Capital equipment tends to be one-of-a-kind, complex and custom-designed to the user's specifications. It tends to have a very high per unit cost, often in the millions of dollars, to be ordered very infrequently and have a long manufacturing cycle, often stretching to two or more years. In fact, the span of time that elapses between tender and delivery may well exceed five years.

Perhaps it may help if I put some numbers related to an actual dumping case in which our company was recently involved. This case concerned the dumping of hydroelectric generators from Japan. In the space of four years, five major contracts for hydroelectric generators were awarded to three different Japanese manufacturers at what were subsequently established to be severely dumped prices. The loss of these five orders alone represented more than 1.2 million man-hours of employment in CGE, and another 1.2 million man-hours of employment for our Canadian suppliers of steel, copper and the like. Expressed differently, these five orders represent more than 1,200 man-years of employment for foreign factories.

Mr. Chairman, the last order, which involved four large hydro generators for delivery over several years, was lost in 1978. Yet three years later, we are continuing to feel the injurious effects of this dumping and, in fact, will continue to do so for another three years.

Do not think for a moment that the foreign manufacturers in question are more efficient than we are. Remember, they were found to be dumping; selling in Canada at significantly lower prices than they sell at in their domestic market. The members of the subcommittee will therefore appreciate that the loss by a Canadian manufacturer of even a single order for capital equipment can have severe financial and employment effects lasting many years, and can adversely impact on a manufacturer's success on future tenders, both domestic and export, because of reduced plant loading and higher overhead rates.

• 1550

Because of the complexities of capital equipment and the large dollar amounts involved, it is unfortunate but nevertheless a fact that the present Canadian law, and indeed the draft Special Import Measures act, do not have the level of precision needed to deal responsibly, efficiently, and effectively with dumping and subsidization of capital equipment. It has been our observation that Canada's anti-dumping law and administration have enabled foreign manufacturers to have a free bite; or what in fact have frequently turned out to be several free bites. Except in one instance, anti-dumping investigations have been commenced only after a contract for capital equipment has actually been awarded. Thus even if it later turns out that there was dumping and injury, the fact remains that the order has been lost to Canadian industry and Canadian workers because of dumping. In the face of continued dumping and subsidization, where import prices may have no true relation to cost, the long-term survival of the Canadian heavy electrical industry must rest on the implementation of effective legislation combined with rigorous enforcement of that legislation.

[Traduction]

biens d'équipement sont souvent uniques, complexes et produits sur mesures conformément aux spécifications du client. Le coût unitaire est souvent très élevé, de l'ordre de millions de dollars, les commandes très inégales et le cycle de fabrication très long, sur deux années ou plus. En fait, le temps qui s'écoule entre l'appel d'offres et la livraison peut dépasser cinq ans.

Je vous aiderais peut-être en vous donnant quelques chiffres à propos d'un cas réel de dumping dans lequel notre société a été récemment impliquée. Il s'agissait du dumping de génératrices hydro-électriques japonaises. En l'espace de quatre ans, cinq gros contrats de génératrices hydro-électriques ont été signés avec trois constructeurs japonais différents à des prix qui se sont finalement révélés sérieusement sous-évalués. La perte de ces cinq commandes seulement a représenté plus de 1.2 million d'heures-personnes d'emploi pour la Générale Électrique et 1.2 million d'heures-personnes d'emploi pour nos fournisseurs d'acier, de cuivre, etc. Autrement dit, ces cinq commandes représentent plus de 1,200 années-personnes d'emploi pour les industries étrangères.

Monsieur le président, la dernière commande, qui touchait quatre grandes hydrogénéralrices à livrer sur plusieurs années a été perdue en 1978. Toutefois, trois ans plus tard, nous ressentons toujours le préjudice de ce dumping et nous le ressentirons d'ailleurs encore pendant trois ans.

Ne pensez pas un instant que les constructeurs étrangers en question sont plus efficaces que nous. Rappelez-vous qu'il a été jugé qu'ils sous-évaluaient; qu'ils vendaient au Canada à des prix sensiblement inférieurs à ce qu'ils vendaient chez eux. Les membres du Sous-comité comprendront donc que la perte pour un fabricant canadien d'une seule commande même de biens d'équipement peut avoir des effets financiers très sévères ainsi que de graves conséquences sur l'emploi pendant de nombreuses années. Elle peut menacer la réussite de ce fabricant dans d'autres cas d'appel d'offres, tant au pays qu'à l'exportation étant donné que ses activités auront été réduites et que ses frais généraux auront augmenté.

Étant donné la complexité des biens d'équipement et les grosses sommes que cela implique, il est malheureux mais néanmoins certain que le droit canadien actuel et d'ailleurs le projet de loi sur les mesures spéciales d'importation ne sont pas suffisamment précis pour régler les problèmes de dumping et de subvention de biens d'équipement de façon souple et efficace. Nous avons remarqué que la Loi anti-dumping canadienne et la façon dont elle est administrée ont permis aux fabricants étrangers de pénétrer librement le marché quelquefois à plus d'une occasion. Sauf dans un cas, les enquêtes anti-dumping n'ont commencé qu'après la signature du contrat touchant ces biens d'équipement. Ainsi, même si l'on s'aperçoit plus tard qu'il y avait dumping et donc, préjudice, la commande est perdue pour l'industrie canadienne et les travailleurs canadiens. Étant donné que le dumping et les subventions continuent, que les prix des importations ne reflètent pas forcément les coûts, la survie à long terme de l'industrie électrique lourde du Canada doit dépendre de la mise en application rigoureuse et stricte de lois efficaces.

[Text]

Mr. Chairman, if the dumping practices of foreign manufacturers are to be deterred, thereby preventing capital goods orders from being lost, a three-pronged approach is required. Expressed in general terms, this three-pronged approach entails the following. First, our law must be clear that a dumping investigation can be commenced at the time of tendering and before the contract is awarded, when there is evidence of dumping or subsidization and evidence of injury. Initiation of an investigation on the basis of a tender is consistent with Canada's international obligations under the GATT and the GATT codes. Indeed, both U.S. and EEC law contemplate initiating an investigation prior to the actual award of the contract.

Second, in order that the law be effective in cases involving capital equipment, the dumped tender must be detected and analysed quickly, before the awarding of the contract. If there is a preliminary determination of dumping, that must be publicized before the awarding of the contract. This requires a highly talented and agile group, a capital goods task force, to investigate cases of dumping. I will have more to say about such a task force in a few minutes.

Third, as the law is presently worded, we have observed that companies related to foreign manufacturers who are dumping heavy electrical apparatus into Canada seem to be willing to absorb the risk of anti-dumping duties. According to our understanding of the over-all anti-dumping concept, the fact that our law appears to countenance the potential absorption of dumping duties by a company related to a foreign dumper presents an obvious and glaring loophole. This loophole is being fully exploited by those foreign manufacturers who have demonstrated a determination over many years to dump heavy electrical equipment into Canada.

We urge the subcommittee to ensure that our law fully utilizes our GATT rights by making it clear that the risk of anti-dumping duties cannot be borne by a company related to a foreign dumper. We suspect if the law is made sufficiently precise in this regard, capital goods bids by foreign manufacturers at prices that are obviously dumped would be viewed in a considerably different light.

• 1555

Mr. Chairman, if this three-pronged approach I have just described were adopted, we believe the frequency of free bites, which up to now have caused serious injury to Canadian manufacturers of capital goods, would be significantly reduced in the future.

Let me turn now, Mr. Chairman, to another key issue, and it is this. Foreign manufacturers of capital equipment, particularly heavy electrical apparatus, have also been able to conduct their predatory pricing practices in Canada because of a specific situation which our government has to date been unable to come to grips with. Canadian manufacturers, particularly manufacturers of capital equipment, have sustained serious injury as the result of orders lost to dumped or

[Translation]

Monsieur le président, si l'on veut mettre un terme aux pratiques de dumping des fabricants étrangers, si l'on veut empêcher que l'on continue à perdre des commandes de biens d'équipement, il faut envisager une méthode d'approche à trois volets. En voici, de façon générale, les différents éléments: tout d'abord, notre loi doit être claire, les enquêtes concernant le dumping doivent démarrer au moment des appels d'offres et avant que ne soit signé le contrat, dès que l'on s'aperçoit qu'une industrie pratique le dumping ou les subventions et qu'il en résulte des préjudices pour l'industrie canadienne. Cela correspondrait aux obligations internationales du Canada dans le cadre du GATT et des codes du GATT. En effet, tant le droit américain que le droit de la CEE prévoient le lancement d'enquêtes avant la signature même du contrat.

Deuxièmement, pour que la loi soit efficace dans le cas des biens d'équipement, l'offre sous-évaluée doit être décelée et analysée rapidement, avant que ne soit octroyé le contrat. Si l'on parvient à une décision provisoire de dumping, elle doit être rendue publique, avant que le contrat ne soit octroyé. Cela exige un groupe très talentueux et agile, un groupe spécialisé dans les biens d'équipement. Je pourrai développer ma pensée à ce sujet d'ici quelques instants.

Troisièmement, avec le libellé actuel de la loi, nous avons constaté que les sociétés liées à des industriels étrangers qui sous-évaluent des appareils électriques lourds au Canada semblent disposées à absorber le risque des droits anti-dumping. D'après ce que nous savons des principes généraux d'anti-dumping, le fait que notre loi semble approuver l'absorption possible de droits anti-dumping par une société liée à un industriel étranger pratiquant le dumping présente une échappatoire évidente et certaine. Celle-ci est exploitée au maximum par les industriels étrangers qui depuis des années ont montré qu'ils étaient absolument décidés à vendre au Canada du matériel électrique lourd à des prix sous-évalués.

Nous invitons instamment le Sous-comité à faire en sorte que notre loi utilise pleinement les droits que nous confère le GATT et précise que le risque des droits anti-dumping ne peut être supporté par une société liée à un industriel étranger coupable de dumping. Nous pensons que si la loi est rendue suffisamment précise à cet égard, les offres de biens d'équipement par des industriels étrangers à des prix, de toute évidence, sous-évalués seront considérées de façon tout à fait différente.

Monsieur le président, en ayant recours à cette triple méthode que nous venons de décrire, nous croyons que l'on pourra réduire considérablement les abus qui ont causé jusqu'à présent un préjudice grave aux manufacturiers canadiens de biens d'équipement.

J'aimerais passer maintenant à une autre question clé. Les manufacturiers étrangers de biens d'équipement, particulièrement d'appareils électriques lourds, ont également pu agir comme des oiseaux de proie en matière de prix par le biais d'une situation à laquelle le gouvernement canadien n'a pas pu jusqu'à présent s'attaquer. Les manufacturiers canadiens, particulièrement ceux qui fabriquent des biens d'équipement, ont subi des préjudices importants, parce qu'ils ont perdu des

[Texte]

subsidized imports into the Canadian market. Moreover, in the case of certain capital equipment, specifically heavy electrical apparatus, Canadian manufacturers have encountered discriminatory treatment in entry into key export markets. These key export markets, including Japan, Italy, the United Kingdom, France, and Germany, are the very countries whose manufacturers have been found to be dumping various types of heavy electrical equipment into Canada.

Unlike the comparatively open nature of the Canadian market for these products, the domestic markets of most of Canada's principal competitors remain essentially closed to foreign competition. The utilities in these countries simply will not entertain tenders from other than domestic suppliers. Both Japan and the EEC refuse to subject their markets for heavy electrical apparatus to the application of the GATT government procurement code. The result is that significant export markets for Canadian manufacturers remain immune to international price competition, while Canadian markets for these same products continue to be subjected to unfair and predatory trade practices by foreign manufacturers operating out of these closed markets.

Vigorous efforts are required by the Canadian government to secure expanded coverage of the procurement code to include heavy electrical equipment. At the same time, Canadian import policy must provide effective procedures to ensure that trade practices contrary to the GATT, such as dumping and subsidies, are not utilized by exporters of heavy electrical equipment to the detriment of Canadian manufacturers. In addition, Canadian trade policy should provide mechanisms which can be triggered by a private party and by which the Canadian government can challenge foreign trade practices, such as discriminatory government procurement policies, which are not covered by international agreement. Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974 is an interesting example of how the United States legislators have put muscle into their laws for dealing with reluctant trading partners.

This matter is developed more fully in our submission.

Mr. Chairman, I referred earlier to a capital goods task force. This task force should be within the government department responsible for the investigation and enforcement of anti-dumping cases. The proposed group would bring together skilled specialists with the necessary knowledge of the capital goods sector and would encompass the required engineering, commercial, financial, accounting, statistical, and legal skills. As we visualize it, this agile group of skilled investigators would anticipate major capital goods tenders. Its mandate would be to familiarize itself ahead of the game with some of the information required for an investigation in the event actual bids exhibited evidence of dumping or subsidization.

Thus the primary responsibility of this task force would be the detection of dumped tenders for capital equipment at a stage the order is awarded at a dumped price. In the event of a dumped tender, the mission of the task force would be to conduct a fast-track dumping investigation and to announce its conclusions prior to the order being awarded. As a result, the affected Canadian and foreign interests would have signifi-

[Traduction]

commandes à la suite d'importations de produits sous-évalués ou subventionnés sur le marché canadien. De plus, dans le cas de certains biens d'équipement, et particulièrement dans le cas des appareils électriques lourds, les manufacturiers canadiens ont fait l'objet d'un traitement discriminatoire lorsqu'ils ont voulu percer les marchés d'exportation clés. Or, ce sont précisément ces marchés, notamment le Japon, l'Italie, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne, qui ont vendu à bas prix de l'équipement électrique lourd au Canada.

Si le marché canadien est relativement ouvert à des produits, les marchés de la plupart des concurrents du Canada restent fermés à la concurrence étrangère. Les services d'utilité publique de ces pays n'acceptent pas les soumissions de fournisseurs étrangers. A la fois le Japon et la CEE refusent de se soumettre au code du GATT visant les achats gouvernementaux. Le résultat est le suivant: des marchés d'exportation importants pour les manufacturiers canadiens sont soustraits à la concurrence des prix internationaux alors que les marchés canadiens pour ces mêmes produits continuent à faire l'objet de pratiques commerciales injustes et préjudiciables de la part de ces manufacturiers étrangers.

Le gouvernement canadien devra faire de grands efforts afin que le code d'acquisition inclue l'équipement électrique lourd. De plus, le Canada devra adopter une politique d'importation qui empêchera les exportateurs d'équipements électriques lourds d'avoir recours à des pratiques commerciales contraires au GATT comme le dumping et les subventions. De plus, la politique commerciale canadienne devrait prévoir des mécanismes qui puissent être déclenchés par des particuliers, mécanismes par lesquels le gouvernement canadien peut défier les pratiques commerciales étrangères telles que les politiques discriminatoires d'acquisition de matériel qui ne sont pas prévues dans les ententes internationales. L'article 301 du (Trade Act) des États-Unis de 1974 est un exemple intéressant de la façon dont la loi américaine règle le cas des partenaires commerciaux difficiles.

Cette question est traitée en détail dans notre présentation.

Monsieur le président, j'ai parlé précédemment d'un groupe de travail sur les biens d'équipement. Ce groupe devrait relever du ministère responsable de l'enquête et de l'application de la loi en matière d'anti-dumping. Ce groupe que nous proposons rassemblerait des spécialistes qualifiés en la matière, c'est-à-dire en génie, en commerce, en finance et en comptabilité, en statistique et en droit. Ces personnes apprendraient à connaître à l'avance certains renseignements qui deviendraient nécessaires dans le cas où une enquête démontrerait qu'il y a dumping ou subvention.

Ainsi donc, la première responsabilité d'un tel groupe de travail serait de détecter à l'avance les soumissions de biens d'équipement où il y a dumping avant que la commande ne soit passée. Dans un tel cas, la mission de l'équipe de travail serait de procéder rapidement à une enquête de dumping et d'en annoncer les conclusions avant que la commande ne soit passée. De cette façon, les intérêts canadiens et étrangers en

[Text]

cantly more information on which to base their commercial decisions prior to the award of an order at a dumped price.

It must be stressed again, Mr. Chairman, that once an order for capital equipment has been lost to dumping, the damage, in the sense of financial and employment effects in Canada, has been done permanently, even if anti-dumping duties are subsequently levied on the dumped imports.

If our anti-dumping system is in fact intended to be effective in cases involving capital goods, it must prevent this damage from occurring in the first place. Not only must the legislation itself work toward this objective but the administrative capability, a capital goods task force, must be in place to anticipate and to detect dumped tenders, and then to react swiftly and effectively so as to prevent the free bites from being taken.

Mr. Chairman, our submission contains a number of other specific recommendations which are designed to remedy some of the major deficiencies we have identified in the draft Special Import Measures Act, with a view of making our special import laws as open, responsive, efficient and effective as possible.

This occasion does not lend itself, nor does time permit, a detailed discussion in my prepared remarks of the further recommendations in our submission. However, Mr. Chairman, we would be pleased to respond to any questions you may have as a result of your review of these further recommendations, particularly as they relate to issues such as improved disclosure practices by National Revenue, subsidies, dumping of services, and appeal procedures at the administrative level.

Mr. Chairman, this ends my prepared remarks.

You and members of your committee may have questions pertaining to what I have just said or to our submission. Due to the highly technical nature of many of the issues that are dealt with in our submission on which you no doubt have questions, I expect that, in some instances, Mr. Feltham and I will be deferring to Mr. Magnus who has detailed knowledge of Canada's anti-dumping and countervail laws, both present and proposed.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Cartwright, and I am rather pleased that you have attached such importance to the subcommittee that the Chairman of the Board would appear before us. In my experience, chairmen of the board do not necessarily last too long, at least in certain Crown corporations, but that is Air Canada's loss and your gain, I guess.

Mr. Cartwright: I hope that is not a threat.

The Chairman: I have one eye on the clock because I like the brief. I like it because it is in a language which a barefoot Irishman can understand. It may be possible for us, if necessary, to extend this for another hour or so this evening but I think we have a vote tonight. In any event, subject to the approval of other members, we may extend the meeting if we do not get through at 5.30 p.m.

[Translation]

jeu auraient beaucoup plus de renseignements sur la façon de prendre leurs décisions commerciales avant de passer une commande à un prix sous-évalué.

Il faut insister, une fois de plus, sur ce point: quand on a passé une commande et qu'il y a dumping, les répercussions en matière d'emploi et d'argent ne sont pas seulement que momentanées, même si, par la suite, des droits anti-dumping sont imposés sur les importations sous-évaluées.

Si notre loi anti-dumping est efficace, dans le cas de biens d'équipement, elle doit empêcher de tels dommages de se produire. Mais il faut plus que cela, il faut également mettre en place un groupe de travail qui pourra déceler les soumissions à bas prix, qui pourra réagir rapidement et efficacement, afin que notre économie ne continue pas à être dépecée ainsi.

Monsieur le président, notre présentation contient différentes recommandations précises qui ont pour but de corriger les défauts les plus flagrants de la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Nous voulons par là améliorer celle-ci afin qu'elle soit aussi ouverte et aussi efficace que possible.

Cette occasion ne se prête pas à une discussion détaillée des recommandations que nous faisons dans notre soumission. Cependant, monsieur le président, nous serions heureux de répondre aux questions que vous voudriez nous poser relativement à ces recommandations, notamment en ce qui concerne la question de l'amélioration des méthodes de divulgation par le Revenu national, des subventions, du dumping et des procédures d'appel au niveau administratif.

Monsieur le président, cela termine mes remarques.

Vous aurez sans doute des questions à nous poser. Étant donné la nature hautement technique de nombreuses questions dont nous traitons dans notre présentation, M. Feltham et moi-même demanderons sans doute à M. Magnus de répondre, car il est bien au courant des lois en matière de droits anti-dumping et compensateurs.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Cartwright. Je suis heureux de voir que vous accordez une telle importance au Sous-comité que vous honorez d'ailleurs de la présence du président du Conseil d'administration. D'après mon expérience, les présidents des conseils d'administration ne restent pas très longtemps en fonction, du moins dans certaines sociétés de la Couronne, et dans votre cas, ce qu'Air Canada a perdu, vous l'avez gagné.

M. Cartwright: J'espère que ce n'est pas une menace.

Le président: J'aime bien votre mémoire qui est très compréhensible. Je regarde l'horloge, et il sera possible, si besoin est, de revenir ce soir pour une heure, même si nous avons un vote. En tout cas, si les autres membres du Comité sont d'accord, nous pourrions poursuivre ce soir si n'avons pas terminé à 17 h 30.

[Texte]

Not necessarily in order, but I want to probe just a little more with you the concept you have here of a task force. If I did not know better, I would plead pride of authorship in that I called it "Mackasey's angels" or something in my first meeting, but it is very similar, as you may recall, to a proposal or suggestion I had made here that had worked remarkably well when I was with the Department of Labour. I suppose we should not call it a task force as much as a specialist of some type.

I might say quite on the record that I am very disposed to the concept, as a ways and means of reinforcing the legislation, of calling upon the expertise that does exist within the public service, within the department, and profiling this team of experts drawn from our pool of people in Finance, Trade and Commerce and all the other areas, supplemented, if we have to, by outside research, so that we can react.

• 1605

I think this is a good concept and I think it is one that would reassure our trading partners because, quite conceivably, that group could come to a decision in the first 90 days that, in effect, this is not dumping but damn good competition and you had better get your act in order. This, I think, is consistent with what you say, that all you are asking for is a fair shake; that we are moving into a period of free trade and we are not trying to hide behind protectionist walls.

If I may get a little specific in asking questions to reinforce some things that I want to talk to. You talk about capital goods and you therefore are perhaps drawing the distinction, as you did, that is necessary between capital goods and the routine things that come into the country. Frankly, I visualize this particular group dealing specifically with an area that would be rigidly defined in the beginning as capital goods, but not too big a mandate because it would be swamped, and perhaps add a few other particular areas such as the chemical industry mentioned where, theoretically, a tanker of specialized chemicals could arrive in Canada and supply the market for years at dump prices.

So I might say to you, if it is any reassurance, that I really hope that the officials who are listening might be able, when we meet with them next year, to expand a little on the concept, give it some legitimacy and perhaps tell us what the flaws in the concept are because it is simplistic and so obvious that you wonder why it had not been implemented before. Usually there are good reasons for that, as I have learned the hard way.

I would like to come back to page 7 of your preliminary remarks where you talk about the five major contracts you lost in four years to three different Japanese manufacturers. You talked about the 1.2 million man-hours of employment to your firm and then, of course, the ripple effect to all your subcontractors. When dumping was eventually established for you down the line, as you mention in there, what was the penalty, if any, to these firms? Mr. Magnus, do you recall that?

Mr. Peter A. Magnus (Counsel, International Trade Law, Canadian General Electric Company Limited): The ultimate result is that there were no penalties in that particular case, for

[Traduction]

Je ne procéderai pas nécessairement dans l'ordre, mais j'aimerais étudier avec vous le concept d'une équipe spéciale ou d'un groupe de travail. Si je n'étais pas très avisé, je revendiquerais la paternité de ces «anges de Mackasey», dont j'avais parlé au cours de ma première réunion. En tout cas, votre concept est très semblable à la proposition que j'avais faite lorsque j'étais le ministre du Travail. Peut-être ne devrions-nous pas parler d'équipe spéciale ou de groupe de travail, mais plutôt de groupe de spécialistes.

Je me prononce donc officiellement en faveur de ce genre de concept qui permettrait de donner plus de poids à la loi et d'avoir recours aux spécialistes de la Fonction publique et ce, notamment aux ministères des Finances et du Commerce et, peut-être aussi, à des chercheurs de l'extérieur.

Je crois que c'est une très bonne idée et une idée qui rassurerait également nos partenaires commerciaux, car un tel groupe en arriverait à une décision dans les 90 jours et reconnaîtrait soit le dumping, soit tout simplement une concurrence particulièrement bonne. Ce que vous voulez, en fait, c'est de l'équité. Nous nous orientons vers une période de libre-échange et nous ne voulons pas nous cacher derrière le mur du protectionnisme.

Vous parlez de biens d'équipement et vous établissez là sans doute une différence entre ces biens et les autres importations. Personnellement, je pense que ce groupe de travail devrait se concentrer précisément au début sur les biens d'équipement et son mandat ne devrait pas être trop important pour qu'il ne soit pas débordé de travail. On pourrait peut-être ajouter d'autres domaines, par exemple, l'industrie chimique. On peut en fait imaginer le cas d'un bateau porte-conteneur transportant des produits chimiques au Canada et inondant le marché pendant quelques années.

Peut-être pourrais-je vous rassurer en disant que j'espère sincèrement que les fonctionnaires qui sont ici mettront ce concept en pratique pour l'année prochaine, le mettront également à l'épreuve. En effet, il s'agit-là de quelque chose de tellement simple qu'on se demande pourquoi on n'a pas essayé cela auparavant. Généralement, il y a de bonnes raisons pour cela, comme je l'ai appris à mes dépens.

J'aimerais revenir à la page 7 de vos remarques préliminaires où vous parlez de cinq contrats importants que vous avez perdus en 4 ans et qui ont été attribués à trois manufacturiers japonais. Vous avez parlé de 1.2 million d'heures-personnes d'emplois perdues et également des répercussions que cela a eues surtout sur vos sous-traitants. Lorsque l'on a finalement décidé qu'il y avait dumping, quelle a été la pénalisation imposée à ces firmes? Monsieur Magnus, vous en souvenez-vous?

M. Peter A. Magnus (Conseiller en droit commercial international, Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée): Dans ce cas particulier, aucune peine n'a finalement été

[Text]

a variety of reasons. The finding of the tribunal resulted in a situation where only future dumping would be caught when further orders were placed in Canada. It was not a retrospective finding, only a future injury finding applicable to future orders placed in Canada.

The Chairman: So really there is no way, once dumping was established in these types of cases after the fact, of compensating, not Canadian General Electric, let us worry about the workers for a while who did not work for four years. How do you compensate there? How can we compensate?

Mr. Cartwright: When the job is gone, for the people who make the steel, the people who make the insulation and the people who make the generators do not have those man-hours of work because they are being supplied in Japan or somewhere else, you cannot recover them.

The Chairman: You mention on page 6, in your description of capital goods, that capital equipment tends to be one-of-a-kind, complex and custom-designed to the user's specifications. Then obviously they go away and take two, three or four years to prepare other capital goods, whether it is turbines, generators or whatever, and bring them back here.

I think you make a compelling case that if there is some way of preventing or discovering dumping before the fact rather than after the fact, you need particular cases.

What were the reactions of the government? What took so long? Let me put it this way: Why did it take so long in these cases to come to the conclusion that there was dumping?

Mr. Cartwright: I think that goes to the heart of the proposed task force. Most of these capital goods products are very specialized and complex things which take our engineers years to learn how to make and to design. I would think it would be extraordinarily difficult for a multipurpose investigating crew to arrive at answers in a short period of time if they have to be experts in textiles and chemicals and capital equipment too. That is why I think perhaps a lean, tough, small—but highly specialized—group that is used to this sort of thing would be far more effective. They could be people who are knowledgeable in the kinds of products we are talking about and, without learning the game from the ground up, they could go right at it from a point of experience. That would be the major difference.

• 1610

Mr. Magnus: I have a couple of comments. CGE has never been involved in a spurious dumping case. In fact, every dumping case we have been involved in has resulted in an injury finding. But that requires a lot of advance work: that requires going out to the foreign country, which will not even let us bid into the market so we do not have any information, no commercial intelligence, and acquiring that commercial intelligence. It requires a lot of time and a lot of money to go out and get that information. Usually, it takes about two years to collect sufficient information so that we are internally satisfied that we can present satisfactory evidence to the Department of National Revenue that in fact dumping has

[Translation]

imposée, et ce, pour différentes raisons. Selon la décision du tribunal, seul le dumping qui serait fait à l'avenir serait sanctionné lorsque d'autres commandes seraient passées.

Le président: Ainsi donc, une fois que le dumping a été reconnu après coup, il n'y a pas eu possibilité d'indemniser non pas la Générale Électrique, mais les ouvriers qui n'ont pas travaillé pendant 4 ans?

M. Cartwright: Il n'y a pas eu de travail pour les personnes qui travaillent dans les aciéries, pour celles qui font l'isolation et les génératrices parce que des entreprises japonaises avaient eu le contrat.

Le président: A la page 6, vous dites que les biens d'équipement ne sont pas faits en série, qu'ils sont complexes et qu'ils répondent au cahier des charges du client. Cela prend 2, 3 ou 4 ans pour construire de nouvelles turbines génératrices, etc.

Votre argument est tout à fait convaincant lorsque vous dites qu'il faut découvrir le dumping avant que les dommages ne soient causés.

Quelles ont été les réactions du gouvernement? Pourquoi, dans ces cas, a-t-on mis tant de temps à conclure qu'il y avait dumping?

M. Cartwright: C'est précisément la raison pour laquelle nous proposons ce groupe de travail. La plupart de ces biens d'équipement sont très spécialisés et très complexes et nécessitent de nombreuses années à nos ingénieurs afin d'arriver à une conception idéale. Il serait extrêmement difficile pour un groupe non spécialisé d'étudier des questions très complexes. C'est la raison pour laquelle j'estime qu'un groupe hautement spécialisé, restreint mais très capable, conviendrait bien pour ce genre de chose. Il devrait s'agir de personnes qui s'y connaissent dans les produits en question. Elles devraient avoir de l'expérience en la matière.

M. Magnus: J'aimerais faire quelques commentaires. La CGE n'a jamais été impliquée dans une affaire de dumping qui n'était pas sérieuse. En fait, dans tous les cas, on a conclu qu'il y avait préjudice. Cela nécessite cependant beaucoup de travail préliminaire, il faut se rendre dans le pays étranger qui ne nous laisse même pas soumissionner, cela signifie que nous n'avons aucun renseignement commercial. Il faut par conséquent de nous-mêmes essayer d'obtenir ces renseignements commerciaux. Cela prend beaucoup de temps, beaucoup d'argent. Généralement il faut deux ans pour obtenir suffisamment de renseignements et pour pouvoir présenter des preuves suffisantes au ministère du Revenu national de l'existence d'un dum-

[Texte]

occurred. That is one of the issues that results in our having a problem in getting the thing rolling fast enough.

Again, we suggest that this capital goods task force—this flying squad, as you refer to it—would be prepared, would be up to speed on many of these issues, would know what price levels were, et cetera, and would be able to move quickly and effectively.

The Chairman: Could I interrupt you just for a moment? You are talking in about the first 24 months that the onus is on you, of course, to provide some evidence that there is dumping—so this has to be done—during which period of time the successful bidder is already beginning the project. Coming back to the specific cases I am interested in, if such a sophisticated group existed and were put into place from the moment the tenders were issued, what is a realistic period of time, do you think, for them to come up with a conclusion one way or the other?

Mr. Magnus: The act requires that we come up with evidence of dumping so the onus is on us to come up with information.

Now, what is a realistic period of time? That is really the heart of what we are getting at. A realistic period of time between the date of the tender and the date of the award is generally 90 days. If this process is going to avoid free bites, a preliminary determination is going to have to be reached within less than 90 days in order that everyone is on notice . . .

The Chairman: I am probably a little hard here. I am coming back to your specific case where you took two years and which took us four years. Let us presume your flying squad or whatever was in place—guardian angels were in place: How long would it have taken them, do you think, with all the expertise we are talking about, to come to the conclusion that there was dumping or a prima facie case of dumping here?

Mr. Magnus: If they are operating in an anticipatory mode, they could be well prepared even before the tender is made. We can advise National Revenue very easily months or years ahead of time when the tender is going to be made. We can give them specifications for the job at least three months ahead of the tender. That would enable them to have sufficient time to get themselves up to speech to have information available to them as to price levels, price indices, other pieces of information. That would enable them the day the tender goes in to get a copy of the information about the prices that have been tendered and then to do a fast track analysis of whether or not there is dumping. Bear in mind that this is a preliminary determination of dumping.

The Chairman: You still have not quite come down with a specific time. Is it because it is difficult?

Mr. Magnus: It would have to be within the 90-day time-frame if it is going to be effective.

The Chairman: Is that not really being unrealistic in light of the fact that it took four years? You cannot convert four years into 90 days by simply . . .

Mr. Magnus: We do not have the same authority that the Government of Canada has. We have to go out and, through

[Traduction]

ping. C'est là où, généralement, nous avons des problèmes car nous ne pouvons procéder suffisamment rapidement.

Cette équipe spéciale, cette équipe volante, comme vous l'appellez, serait prête à agir immédiatement, ferait diligence, connaîtrait quel est le niveau des prix et serait capable d'agir de façon rapide et efficace.

Le président: Pourrais-je vous interrompre un instant? Au cours des 24 premiers mois, c'est à vous qu'il incombe de donner certaines preuves de dumping. Or, pendant cette période, le soumissionnaire qui remporte le contrat se met déjà à l'œuvre. Dans le cas où l'on mettrait sur pied un groupe comme vous le proposez, à partir du moment où un certain projet est mis en adjudication, combien de temps faudrait-il à ce groupe pour en arriver à une conclusion de dumping ou non?

M. Magnus: D'après la loi, nous devons prouver le dumping et, par conséquent, c'est à nous de fournir les renseignements.

Vous me demandez ce que constitue une période réaliste de temps? Généralement, il s'agit de 90 jours entre la date à laquelle la soumission a été faite et celle à laquelle le contrat est accordé. Si nous voulons éviter que quelque préjudice que ce soit soit causé, nous devons arriver à une conclusion dans les 90 jours.

Le président: Je ne comprends pas très bien. Pour revenir à votre cas précis, vous avez dit qu'il vous a fallu deux ans et qu'il nous avait fallu quatre ans. Combien de temps faudrait-il à ce groupe de travail pour en arriver à la conclusion de dumping?

M. Magnus: S'il travaillait de façon anticipatoire, il pourrait être prêt avant que la soumission ne soit faite. Nous pouvons donner des conseils au Revenu national des mois ou des années avant qu'un contrat ne soit mis en adjudication. Nous pouvons prévoir le cahier des charges au moins trois mois avant la soumission. Cela donne suffisamment de temps pour rassembler les renseignements quant au niveau de prix, aux indices, etc., et cela permet de procéder à une analyse rapide de dumping au moment où les soumissions sont présentées. Il faut bien se souvenir ici qu'il s'agit d'une détermination provisoire de dumping.

Le président: Vous ne m'avez cependant pas encore dit combien de temps cela prendrait. Est-ce si difficile à savoir?

M. Magnus: Il faut que les choses soient faites dans les 90 jours pour garantir l'efficacité.

Le président: N'est-ce pas procéder de façon irréaliste étant donné qu'auparavant, cela prenait 4 ans? Peut-on convertir quatre ans en 90 jours si facilement?

M. Magnus: Nous n'avons pas les mêmes pouvoirs que le gouvernement du Canada. Nous devons procéder par rensei-

[Text]

commercial intelligence, develop this information. The Government of Canada, in the statute, has far more authority. It can request the information immediately.

Mr. Cartwright: Let me suggest this is answer to the Chairman's question. I think the sequence of events might be something like this: if there were this flying squad that had as their charge the ability to come up with answers in the less than 90 days after the bid opening, they would undoubtedly have at their disposal sufficient research on labour rates and cost of steel and copper and other materials in each of the manufacturing countries where heavy equipment of this type is made. There are not that many. There would not be a terribly big job to do if, as part of their job, they had the resources to go and get it.

• 1615

Now, having therefore a pretty current picture of manufacturing costs for heavy electrical apparatus in France, Japan, Germany and so forth at their fingertips, and then being given a copy of the bid specifications—the purchaser normally will put out specifications to anyone who wants to pick them up and tender—then the manufacturer has to translate those specifications into a proposed design and, from that design, arrive at a proposed bid price. It is a long period of time before the bids are written up, during which time this flying squad could probably have a very big part of its work all done.

If the bids are read out and all the prices look legitimate, they do not have anything to do; but, if there is one fellow in there that is 30 per cent below the domestic price, or what this squad sees as the probable price in the competitor's home market, then they can go right to work and say, all right, let us see what has changed in the formula. What are the wage rates? What is the cost of steel? What is the cost of copper? Let us have a look at the design they have bid to see what the price of that should have been in the home country, say Japan.

They can do that within 90 days.

The Chairman: Mr. Cartwright, I intend to come back and I am going to ask Mr. Thomson to carry on in this area, which he also is interested in; but, before I do, have you any objection to identifying—this is obviously public knowledge—the projects we are talking about? Never mind the Japanese company, but obviously these projects were in Canada: Could you identify these ones where dumping was established, the ones you referred to?

Mr. Cartwright: We have had dumping established, I think, in almost every province of Canada at one time or another.

The Chairman: I am talking about the five major contracts for hydroelectric generators that were awarded to three different Japanese manufacturers. The ones you referred to on page 7, sir, if you can recall. It is really curiosity, sir.

Mr. Magnus: The five jobs are the Revelstoke contracts for hydro generators . . .

Mr. Cartwright: That is British Columbia Hydro.

Mr. Magnus: . . . the Hinds Lake hydro generator project in Newfoundland . . .

[Translation]

gnements commerciaux à l'étranger. Le gouvernement du Canada dispose de la loi et a donc des pouvoirs beaucoup plus vastes. Il peut exiger les renseignements immédiatement.

M. Cartwright: Peut-être pourrais-je vous expliquer comment les choses se passeraient: si une telle équipe devait être renseignée en moins de 90 jours après la mise en adjudication, elle devrait avoir suffisamment de renseignements, par exemple, sur les taux salariaux et le coût du cuivre et de l'acier ainsi que d'autres matériaux des pays manufacturiers où de l'équipement lourd de ce genre est fabriqué. Ce ne serait pas un travail trop difficile si ces personnes avaient les ressources nécessaires.

Si les membres de cette équipe avaient une assez bonne idée des frais de manufacture, de l'équipement électrique lourd en France, au Japon, en Allemagne, etc., dès qu'ils auraient un exemplaire du cahier des charges, ils pourraient très facilement faire leur travail. En effet, il faut pas mal de temps aux soumissionnaires pour présenter, dans les détails, leurs soumissions.

Si une fois les soumissions présentées, les prix semblent raisonnables, cette équipe n'aurait rien à faire; cependant, si un des prix était de 30 p. 100 inférieur aux prix du marché intérieur ou du marché d'origine, alors l'équipe de travail peut procéder à une enquête, qui tiendra compte des salaires payés dans le pays en question, du prix de l'acier, du prix du cuivre; cette équipe pourra également étudier les plans et les prix dans le pays d'origine.

Tout cela pourra être fait dans les quatre-vingt-dix jours.

Le président: Monsieur Cartwright, je reviendrai sur cette question et je vais demander à M. Thomson de poursuivre dans ce domaine qui l'intéresse également. Cependant, auparavant, j'aimerais vous demander si vous verriez des objections à préciser de quels projets il s'agit, et je dois dire ici que ce n'est pas quelque chose de secret. Je ne vous parle pas de la compagnie japonaise; j'aimerais savoir dans quels cas le dumping a été prouvé?

M. Cartwright: Pour toutes les provinces canadiennes, à un moment ou à un autre.

Le président: Je veux parler des cinq contrats importants de génératrices hydro-électriques qui ont été accordés à trois constructeurs japonais différents. Il s'agit des contrats dont vous parlez à la page 7, si vous vous souvenez bien. C'est de la simple curiosité de ma part.

M. Magnus: Les cinq contrats sont les suivants: le contrat de génératrices hydro-électriques à Revelstoke . . .

M. Cartwright: Pour *British Columbia Hydro*.

M. Magnus: Le projet de génératrice hydro-électrique de Hinds Lake, à Terre-Neuve . . .

[Texte]

The Chairman: Anyway, that is fine.

Mr. Magnus: Off the top of my head, I cannot . . .

The Chairman: Were there any cases outside of B.C. and Newfoundland?

Mr. Magnus: we had an Ontario case. They were not just in B.C. and Newfoundland. There were hydraulic turbines related to a job called "Mactaquac" in New Brunswick. In the case of transformers, I believe they were essentially right across the country. That was about 10 or 12 years ago.

Mr. Cartwright: It is pretty widespread. We would be glad to get you the complete list if you like.

The Chairman: Mr. Thomson.

Mr. Thomson: I had the opportunity to work for a couple of years for English Electric of Canada in St. Catharines, who were competitors of yours in this capital equipment field, and I had just a brief acquaintance with tendering on these large projects.

I am finding it very difficult to believe that a department of government or this special flying squad could put together a team that could analyse a tender or a project on a basis that would enable them to assess quickly, within a 90-day period following tender, whether or not dumping had taken place. You know better than I the number of man-hours that are involved in your own shop to bid on one of these large capital projects, and for the government to duplicate that type of service for a broad range—not for just one project, but for many projects—is just beyond my comprehension.

Mr. Magnus: Could I comment, Mr. Thomson?

• 1620

Specifically, in the hydro generator case, a team of three persons within National Revenue put together a statistical model which, we believe—because we tried to parallel it with our own analysis—is a fairly sophisticated statistical model, within a period of about a half a year using three people without very many resources available to them. I suspect that if you put talented people, for instance, people with engineering background, statistical background and accounting background, into that sort of group they could turn a statistical model around in something less than a couple of months. You must also bear in mind that one can anticipate when the tender is coming, so you can anticipate what the product is going to be and develop your model in anticipation.

Mr. Cartwright: I wonder if I might add to that, Mr. Thomson. Certainly it would be unrealistic to expect a group of this type to come up with a proposed bid, including the design. The designers, of course, have to make sure that the thing is going to work because they have their neck on the line. If this is a real honest bid then things have to be carefully analysed and all the various alternatives put together and the design parameters including various possible combinations of materials have to be considered, but we are not talking about designing; we are talking about analysing someone else's design, and I think a skilled group could do that. Now, I would agree with you if the margin of dumping is 2 or 3 or 4 per cent

[Traduction]

Le président: Bien.

M. Magnus: Je ne pourrais dire, à brûle pourpoint . . .

Le président: Y a-t-il d'autres cas à l'exception de ceux de la Colombie-Britannique et de Terre-Neuve?

M. Magnus: Il y a aussi eu un cas en Ontario; ils ne se bornaient pas à la Colombie-Britannique et à Terre-Neuve seulement. Il y a également les turbines hydro-électriques pour le projet Mactaquac au Nouveau-Brunswick. Dans le cas des transformateurs, le dumping s'étendait à tout le pays. C'est un cas qui est survenu il y a dix ou douze ans.

M. Cartwright: Nous pourrions vous donner la liste complète.

Le président: Monsieur Thomson.

M. Thomson: J'ai eu la possibilité de travailler, pendant quelques années, pour *English Electric of Canada* à St. Catharines, qui était un concurrent de notre firme en matière d'équipement. A cette époque, je connaissais quelque peu la question des soumissions pour ces grands projets.

Je peux difficilement croire qu'un ministère ou que cette équipe spéciale puisse analyser une soumission ou un projet en quatre-vingt-dix jours. Vous devez savoir mieux que moi le nombre d'heures-hommes qu'il faut investir simplement pour pouvoir soumissionner à un de ces grands projets d'équipement, et je peux difficilement voir comment le gouvernement pourrait s'y prendre et ceci, non seulement pour un projet, mais pour beaucoup de projets différents.

M. Magnus: Pourrais-je faire des commentaires, monsieur Thomson?

Dans le cas des génératrices hydro-électrique, une équipe de trois personnes du ministère du Revenu a élaboré un modèle statistique qui est à notre avis très détaillé au cours d'une période de six mois. Quand on a recours à des personnes spécialisées dans les domaines du génie, de la statistique et de la comptabilité, il est possible de faire ce genre de travail en deux mois. Il faut également se souvenir que l'on peut commencer à travailler au moment où l'appel d'offres est fait et, par conséquent, établir son propre modèle de façon anticipée.

M. Cartwright: Il ne serait pas très réaliste de s'imaginer qu'un tel groupe pourrait présenter une soumission y compris les plans. S'il s'agit d'une soumission honnête, il faut que tout soit bien analysé, que l'on étudie les différentes possibilités. Nous ne parlons pas de conception ici; nous parlons d'analyser la conception de quelqu'un d'autre, ce que pourrait faire un groupe spécialisé. Je suis d'accord avec vous que si la marge de dumping est de deux, trois ou quatre p. 100, elle serait très difficile à découvrir. Cependant, dans la plupart des cas, dans les cas très graves où l'on veut tout simplement se débarrasser du concurrent canadien en sous-évaluant le prix de 25 à 30 p. 100, je crois que l'on aurait une bonne idée.

[Text]

or something like that, it would be pretty hard to detect and I doubt that you would have a case, but most of these cases that we have had are extraordinarily predatory; the objective apparently is "price is not the object, but let us get rid of the Canadian competitor" and they are in there 25 and 30 per cent below the price range and that is a red light, I think.

Mr. Thomson: How could your company, and other similar companies that are being subjected to capital goods dumping in Canada, assist the government or assist these special task forces in such a way as to minimize or to make it within the realm of possibility of coming to grips with the problem.

Mr. Cartwright: That is a good thought too and most certainly those of us on the defensive would want to assist and lay out how we design our bid—you know, how much steel and copper is in it and how much a pound of each costs and the man-hours of labour. And all that could be made available to this flying squad.

Mr. Thomson: If you know a tender is coming and you have a rough idea of the design specifications, could you build a computer model for a task force within your own company so that all they would have to do is spot check your computer model; then they could use that model to feed in current information and prices and so on to come up with a quick answer.

Mr. Cartwright: Well, we could certainly do that for our design and, in fact, we do. As you are probably well aware, this is the more modern approach to designing machinery like that. You use computers to the maximum extent possible, and, yes, we could make our model available. It would not necessarily apply exactly to the competitor's cost because the cost of an hour of labour in Japan might be different at the point of bid from what it is in Canada, but I think you are getting at all these things that could make this task force practical. I really think it could be made to work with a good level of co-operation between the plaintiff and the government.

Mr. Magnus: Could I just make a couple of other quick remarks?

The Chairman: Yes.

Mr. Magnus: In fact, in the hydro generator dumping case, this is the sort of approach we took, and I would like to give you some indication of the commitment that went into that. CGE, in terms of its commitment, decided that it was going to provide National Revenue with whatever National Revenue required notwithstanding the extensiveness of the demands. Just on the engineering side of that model, more than six man-years of work over two years were committed by CGE to assist National Revenue in developing such a model which, in fact, now exists and is in National Revenue's hands and is their proprietary information.

Mr. Thomson: Let me ask one other question here that I should know the answer to but I do not. Is it possible to make the penalties, the dumping penalties, so extreme as to make dumping a pretty risky business?

[Translation]

M. Thomson: Comment votre compagnie et d'autres compagnies semblables aux prises avec cette question de dumping peuvent-elles aider le gouvernement ou cette équipe spéciale?

M. Cartwright: Votre idée est bonne et la plupart des manufacturiers canadiens qui sont sur la défensive voudraient sans doute faire connaître au gouvernement les détails d'une soumission: les quantités d'acier et de cuivre, le prix par livre, le nombre d'heures-hommes etc. Tout cela pourrait être mis à la disposition de cette équipe spéciale.

M. Thomson: Si vous savez qu'un projet va faire l'objet d'une soumission et que vous avez une vague idée du cahier des charges, pourriez-vous élaborer un modèle informatisé pour une équipe spéciale de votre compagnie. De cette façon l'équipe spéciale du gouvernement n'aurait plus qu'à faire quelques vérifications au hasard de votre modèle, puis vérifier les prix et en arriver à une réponse rapide.

M. Cartwright: Ce serait possible et en fait c'est ce que nous faisons. Comme vous le savez sans doute c'est la façon la plus moderne de s'y prendre avec de la machinerie de ce genre. On se sert des ordinateurs au maximum et il est certain que nous pourrions mettre notre modèle à la disposition du gouvernement. Cela ne s'appliquerait pas nécessairement aux coûts du concurrent étant donné les différences de prix du travail horaire dans un autre pays, etc. Je crois que l'on pourrait en arriver à un bon niveau de coopération entre le plaignant et le gouvernement.

M. Magnus: Pourrais-je faire quelques remarques brèves?

Le président: Oui.

M. Magnus: En fait, dans le cas de dumping des génératrices hydro-électriques, j'aimerais vous dire comment ça s'est passé. La CGE a décidé qu'elle allait donner au Revenu national tous les renseignements dont il aurait besoin. Question génie, la CGE a fourni plus de 6 années-hommes de travail en deux ans pour aider le ministère du Revenu national à élaborer un modèle qui existe à l'heure actuelle et qui appartient maintenant à ce ministère.

M. Thomson: J'aimerais poser une question, dont je devrais connaître la réponse, mais ce n'est malheureusement pas le cas. Serait-il possible de prévoir des pénalités tellement importantes en matière de dumping que cela rendrait cette opération très risquée?

[Texte]

• 1625

Mr. Cartwright: Well, I think that depends on who gets assessed the penalty. If a major foreign competitor thinks he can eliminate the local Canadian competition by repetitive dumping or if he is a member of some kind of an association of foreign competitors who have this in mind, it is possible for this activity to go on and on for long periods of time if that foreign competitor sets up a receiver in Canada against whom the penalty is assessed. In other words, he takes the penalty and he factors this into his strategic plan and if his strategic plan is sufficiently predatory as to hope he can eliminate the entire Canadian industry, I think the penalty would not frighten him. Now if, on the other hand, you eliminated the possibility—and this is one thing we advocate—of setting up the receiving company as an affiliate of the sending company, if that could not be done, and, say, you were the user of the equipment, then I think certainly you would in your evaluation process consider the risk of being assessed the duties and probably would change your evaluation of the whole project.

Mr. Thomson: There has to be some level of risk which a user is not prepared to take.

Mr. Cartwright: Yes. Well, they should not and they would not really be doing their duty properly to take those risks. They would realize that.

Mr. Magnus: There is surely a risk issue, Mr. Thomson. I think there is one other issue and that is if you are sitting as a member of the Anti-Dumping Tribunal—I am only going to pose a hypothetical here—these orders were lost, possibly one, two years ago; they are gone. There is no way you can change that fact. The amounts of money in terms of dumping duties could be huge. They could be in the millions of dollars. Might you not as an arbiter sit back and say, well, it is just going to go into the Crown, it is not really going to change things much. It is going to cause a cause célèbre if there are retroactive dumping duties . . .

Mr. Thomson: I see your point.

Mr. Magnus: . . . so why not just stop things from here on in. Perhaps there is some element of that.

The Chairman: What was the assessment in these cases here? Can you recall?

Mr. Magnus: In every major heavy apparatus case, there has never been a retroactive finding; a retrospective finding and perhaps the hypothetical which I just posed might be one of the rationales behind it.

The Chairman: Are you saying that when it was determined that there was in fact dumping in these cases you set out on page 7 . . . ?

Mr. Magnus: In fact dumping was determined but there was no injury finding which applied retrospectively. As a result, no dumping duties were collected because dumping duties are never collected unless there is a finding of injury.

The Chairman: Well, in a way they are just stating the obvious: "Sorry, there was dumping, but we have not bothered to assess the injury."

[Traduction]

M. Cartwright: Tout dépend de qui doit faire les frais de la pénalité. Si un concurrent étranger important pense qu'il peut éliminer le manufacturier canadien en pratiquant de façon répétée le dumping ou s'il est membre d'une association de concurrents étrangers dont tel est le but également, il est possible que cette activité se poursuive pendant très longtemps si le concurrent étranger établit une société au Canada qui devra assumer la pénalité. Ce concurrent peut très bien tenir compte de cette pénalité lorsqu'il établit son plan d'action et, de toute façon, si son but est d'éliminer tout concurrent canadien, les pénalisations qu'il pourrait encourir ne l'effraieront pas beaucoup. Nous préconisons par conséquent d'éliminer la possibilité pour les compagnies étrangères de créer des filiales de réception dans notre pays. De cette manière, si ce sont les compagnies canadiennes qui sont responsables de verser les frais de pénalisation, elles y songeront deux fois.

M. Thomson: Il y a des risques que personne ne voudrait assumer.

M. Cartwright: Non. Ces compagnies ne feraient pas leur travail convenablement si elles assumaient de tels risques. Elles s'en rendraient compte.

M. Magnus: Il y a quand même un facteur risque, monsieur Thomson. Une autre question se pose également. Les commandes dont on a parlé ont été perdues il y a un ou deux ans. Il n'y a rien à faire pour modifier la situation. Le montant des pénalités, des droits de dumping pourrait être très important, pourrait représenter des millions de dollars. En tant qu'arbitre, on peut très bien se dire que les droits de dumping iront dans les caisses de la Couronne, mais que de toute façon la décision du tribunal ne changera pas grand-chose et que cela causerait un précédent si l'on imposait des droits de dumping rétroactifs . . .

M. Thomson: Je vois.

M. Magnus: . . . et c'est peut-être pour cela que le tribunal décide de s'arrêter là.

Le président: A quelle conclusion en est-on arrivé pour ces cas? Vous en souvenez-vous?

M. Magnus: Dans chaque cas de fourniture de matériel électrique lourd, il n'y a jamais eu de décision rétroactive. Pour la raison que je vous ai expliquée sans doute.

Le président: Voulez-vous dire que lorsque l'on a déterminé qu'il y avait dumping dans les cas que vous avez définis à la page 7 . . .

M. Magnus: On a bel et bien déterminé qu'il y avait dumping, mais on n'a pas procédé à une conclusion de préjudice qui s'applique rétroactivement. Par conséquent, aucun droit antidumping n'a été perçu, étant donné que l'on ne procède de cette façon que lorsqu'il y a décision de préjudice.

Le président: En fait, le tribunal a dit qu'il y avait dumping mais qu'il ne prenait pas la peine d'évaluer le préjudice causé.

[Text]

Mr. Magnus: The tribunal has simply found that they do not see past injury. They only see future injury with respect to future orders.

Mr. Ivan R. Feltham (Vice-President External Affairs and General Counsel, Canadian General Electric Company Limited): If I may say, Mr. Chairman, they say in effect, "If it happens again, then penalties will be assessed."

The Chairman: But you are not building these things every week.

Could I turn the case around a little? You are in a very specialized area and you must again forgive me for my lack of knowledge in this thing but one is left—the average layman—with the impression that GATT has evened up the rules of the game in such a way that the signatories at least are playing ball on even terms. What has been your experience when you go into Japan or some of these countries seeking similar types of projects in their countries? Has it been more restrictive or more expansive? Have you been more welcomed, less welcomed than when they come into Canada?

Mr. Cartwright: Well, the basic concept of a strategy based on dumping is that there is a two-tier system and it requires that if you are going to be shipping products that really do not have an adequate profit margin in them for long periods of time from Japan to Canada, then you have to have a system in which the overhead is liquidated against orders received in your home country, Japan, and this is precisely what happens. This is why we know there is dumping, because the price in Japan is higher than it is in Canada for the same product. You might say, "Well then"—and we tried to bring this out—"why do we not retaliate? Why do we not go back there and do to them what they are doing to us?" We have tried on many, many occasions—not in Japan, I should not single out one country, but it is a tough one—we have tried this in Japan and Italy and other places.

• 1630

The Chairman: Why do you not pick on Ireland?

Mr. Cartwright: We do not have an Irish competitor.

The Chairman: I know the ambassador well, and he will not be too upset.

Mr. Cartwright: We did have a situation specifically involving Japan not too long ago where members of our company, accompanied by a gentleman from IT&C, who happens to be in the room, did go and talk to each and every one of the Japanese utilities and basically asked the question, may we bid on your requirements for hydroelectric generators? The answer was, no, not as long as there is anyone who needs any work in Japan. That is perfectly legitimate, I guess, under the GATT agreement.

The Chairman: That is not in violation of any treaty, or any international...

Mr. Magnus: The government procurement code has specifically exempted, at Japanese and European request, heavy electrical apparatus, so it is quite within the code.

[Translation]

M. Magnus: Le tribunal ne considère pas les préjudices passés mais éventuels.

M. Ivan R. Feltham (vice-président Affaires extérieures et conseiller général, Canadian General Electric Company Limited): Ce que le tribunal dit en fait c'est ceci: Si les choses se reproduisent la pénalité sera alors évaluée.

Le président: Cependant, vous ne construisez pas des choses de ce genre chaque semaine.

Vous évoluez dans un domaine très spécialisé et vous devrez excuser mon manque de connaissances, mais j'ai l'impression que d'après les nouveaux accords du GATT, les joueurs sont sur un pied d'égalité. Quelle a été votre expérience lorsque vous êtes allé au Japon ou dans d'autres pays qui veulent des projets de ce genre? Est-ce que la politique est plus restrictive ou non? Avez-vous été aussi bien accueilli que les étrangers venant au Canada, ou non?

M. Cartwright: Le concept de base d'une stratégie de dumping est qu'il y a un système de deux paliers, on envoie des produits à l'étranger dont la marge bénéficiaire n'est pas suffisamment importante pour pouvoir continuer pendant longtemps à les vendre de cette façon. Les frais généraux doivent également être assurés par des commandes faites dans le pays d'origine, le Japon par exemple. C'est précisément ce qui se passe. Voilà pourquoi nous savons qu'il y a bien dumping, car pour le même produit, le prix au Japon est bien plus élevé qu'il ne l'est au Canada. Vous pourriez demander alors pourquoi nous ne prenons pas de mesures de représailles? Pourquoi ne pas leur rendre la pareille? Nous avons essayé à de nombreuses reprises, non pas au Japon, et d'ailleurs je ne devrais pas prendre de cas particulier, mais c'est un rude concurrent, en Italie ou ailleurs.

Le président: Pourquoi ne choisissez-vous pas plutôt l'Irlande?

M. Cartwright: Nous n'avons pas de concurrent irlandais.

Le président: Je connais bien l'ambassadeur, cela ne le choquera pas trop.

M. Cartwright: Récemment, des représentants de notre compagnie, accompagnés par un des fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui d'ailleurs se trouve dans cette salle, sont allés rendre visite à toutes les compagnies de services publics japonaises pour leur demander s'ils pouvaient présenter une soumission pour les génératrices hydro-électriques? Les Japonais leur ont refusé ce droit tant qu'il y aurait des Japonais qui auraient besoin de travail. C'est tout à fait légitime, je suppose, et prévu par l'entente du GATT.

Le président: Ce refus ne viole aucun traité ou accord international...

M. Magnus: Le code d'achat gouvernemental, à la demande du Japon et de l'Europe, a exempté tout appareil électrique lourd et c'est donc bien prévu.

[Texte]

Mr. Cartwright: We can show you similar cases in Italy, where we actually have written confirmation from ENEL, the big utility in Italy. There is a government operated big utility there, like one of our big hydros, where they have made this point. This is not new; this is old. I personally talked to the President of ENEL in 1964 or 1965, and I said, if you had to buy a power transformer, where would you buy it? His basic answer was the same thing, he said, I would not buy an imported transformer as long as one of the plants here in Italy needs the job. This is our basic infrastructure; this is our policy." I guess it is perfectly satisfactory for them to do it that way; therefore, if they have this home-protected market at price level A, and they can increase their factory loading and have that incremental volume in their factories at our expense, they are certainly going to be tempted to do it.

Mr. Thomson: Could I ask a supplementary, Mr. Chairman?

The Chairman: Certainly.

Mr. Thomson: Just on that point, going back to my experience when I was with English Electric, they used to get a number of tenders that came in from the United States, from the New York State Power Authority, and other state power authorities, and there was no way that we could ever succeed in a tender. They had, I guess, a 6 per cent add-on for "buy America", and then another 5 per cent add-on—or 10 per cent add-on, I think it was—for New York State itself, discriminating against foreign imports, and then they would have another maybe 10 per cent for their United States labour code, so we were penalized 25 per cent of our tender price going in. Does this sort of thing still exist in the United States?

Mr. Cartwright: Almost every country has discriminatory regulations of that type, and their "buy America" laws there, as you probably know, are getting worse instead of better. I think maybe half of the states have some kind of "buy America" act enacted now. Those things, I guess, are perfectly legitimate.

Let me make one point clear, though. We are by no means advocating high protectionism in Canada. I happen to believe in fair trade, and I believe in free trade, and I think those two words go together—free, fair trade. I think it is perfectly legitimate for Canadians to want to have imported products at the right value, the best product they can get at the right price. This is what we mean by supporting a good standard of living.

But it is not fair when somebody is dumping, and this is what we are trying to get at. I do not think we can stand by. We like to be liked, and I think some of the other nations we deal with see us as being maybe a little too nice—naive, maybe, they would suggest. We know that we are competitive on world markets with such things as hydroelectric generators. The reason why we know it, is that we have put these big machines down in the United States, big ones at Grand Coulee Dam, the big ones at Guri, in Venezuela, those are the biggest machines in the world. We have them in Brazil and Argentina, we have them all over the world, in addition to the ones in Canada. And we do not use two prices, we know we are competitive. It is not a case of trying to ask the Canadian to take on an inferior product at an unfairly high price, that is

[Traduction]

M. Cartwright: Nous pouvons vous citer des cas similaires en Italie où l'ENEL, la grande compagnie italienne, nous en a donné confirmation écrite. La grande compagnie gouvernementale qui correspond à nos sociétés d'hydro-électricité, au Canada, a bien présenté ces arguments qui ne sont pas nouveaux. En 1964 ou 1965, j'ai demandé au président de l'ENEL où il achèterait un transformateur électrique s'il en avait besoin? Il m'a répondu qu'il n'achèterait aucun transformateur importé tant que l'une des usines italiennes aurait besoin d'en produire pour fournir des emplois. Il a ajouté que c'était leur politique et la manière dont les choses étaient organisées. Cela leur convient parfaitement, je suppose. S'ils ont ce marché intérieur protégé, à un prix A, et s'ils peuvent accroître la production de leurs usines à nos dépens, ils seront certainement tentés de le faire.

M. Thomson: Monsieur le président, puis-je poser une question supplémentaire?

Le président: Certainement.

M. Thomson: Pour en revenir à cette question, j'ai travaillé pour la société *English Electric* qui recevait plusieurs appels d'offres des États-Unis, de la *New York State Power Authority* et d'autres sociétés d'électricité d'État qu'il nous était impossible d'évincer. S'ils achetaient américain, ils avaient droit à un escompte de 6 p. 100, plus 5 ou 10 p. 100 accordés par l'État de New York lui-même pour décourager l'importation étrangère en plus de quelque 10 p. 100 consentis en vertu du code du travail des États-Unis. Notre soumission était donc, d'entrée de jeu, pénalisée de 25 p. 100. Cette méthode est-elle encore en usage aux États-Unis?

M. Cartwright: Pratiquement tous les pays ont des règlements discriminatoires de ce genre et les lois américaines sont de plus en plus protectionnistes. Sauf erreur de ma part, la moitié environ des États disposent aujourd'hui de lois favorisant l'achat de marchandises américaines et c'est parfaitement légal.

Je tiens à bien préciser que nous ne nous faisons aucunement l'avocat d'un protectionnisme accru au Canada. Je crois pour ma part au principe d'échanges équitables et au libre échange et ces deux expressions vont de pair, à mon sens. Il est parfaitement légitime que les Canadiens veuillent obtenir les meilleures importations possibles aux prix appropriés. C'est ce que nous entendons par l'appui à un niveau de vie satisfaisant.

Mais il n'est pas juste que certains pays pratiquent le dumping et c'est ce que nous essayons de combattre. Nous ne pouvons nous permettre, à mon avis, de les laisser faire. Nous tenons à être appréciés des autres pays et d'ailleurs certains de ceux avec lesquels nous traitons nous considèrent comme un peu trop tolérants ou peut-être naïfs. Nous savons que nous sommes concurrentiels sur les marchés internationaux avec certaines de nos marchandises, comme par exemple les génératrices hydro-électriques. Nous en sommes persuadés, car nous en avons installées aux États-Unis, d'énormes d'ailleurs aux barrages Grand Coulee ou encore à Guri, au Venezuela, et ce sont les plus grosses du monde. En plus de celles dont nous disposons au Canada, on en trouve à présent dans le monde entier, dont au Brésil et en Argentine. Nous n'avons pas de

[Text]

not what we are asking for. I would not advocate a buy-in-Canada act that was unfair in that same sense.

• 1635

Mr. Thomson: I was not advocating that. I was just trying to get at whether or not the U.S. is still putting up these tariff barriers against electrical apparatus. That was my only point.

Mr. Cartwright: They have some barriers, but they do not totally preclude the sale, as occurs in most of the other countries.

Mr. Magnus: Mr. Cartwright just mentioned the proliferation of "buy state" laws. That has come about because the United States has become a signatory to the government procurement code; "buy America" is, in many respects, a violation of the government procurement code, but the United States did not agree to force its states—its member states—to agree to the code. Therefore, you have seen a proliferation of individual state "buy state" laws.

The Chairman: We are not without sin in this country, we have had a growth of that trend right here in Canada. That is what worries me a little.

Mr. Thomson: If I may, Mr. Chairman, this raises the question of the section of the U.S. Trade Act that you referred to here, Section 301, by which the United States can take retaliatory action against another country that, they believe, is discriminating against their manufactured goods. Maybe that is something Canada should consider. Do you advocate that strongly?

Mr. Cartwright: I think so. Peter will elaborate a bit on that. It makes sense, if we could.

Mr. Magnus: I think our submission, in three different areas, strongly advocates that this subcommittee consider a model like Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974. It is provided in the U.S. to give the U.S. government muscle to say to the other guy offshore, to the "reluctant trading partner", as we refer to him here, "Hey, you are going to play the game according to the rules? You are not going to play according to the rules? Fine, then we will have to do something until you are softened up sufficiently to play according to the rules." I think one of the classic situations, of course, is the matter that has occurred between the U.S. and Canada, the border broadcast dispute. That has emanated from Section 301 of the U.S. Trade Act.

Mr. Cartwright: I do not think our trading partners respect weakness. I think we must realize that this competitive game we are playing is an international game and is going to be more and more so; international trade is very important to Canada, and as long as we are pressing to increase our value added, that is, more manufacture and export of manufactured products, we are just going to have to be a little tougher than we have been.

[Translation]

double système de prix et savons donc que nous sommes concurrentiels. Il ne s'agit donc pas de demander au Canada d'accepter un produit de qualité inférieure à un prix excessif, non, D'un autre côté, je ne prônerais pas une loi encourageant l'achat de produits canadiens qui serait tout aussi injuste.

M. Thomson: Non, ce n'est pas cela que je réclamaï. J'essayais simplement de déterminer si les Américains imposent encore des barrières tarifaires aux importations d'appareils électriques, c'est tout.

M. Cartwright: Elles existent encore mais n'interdisent pas entièrement l'achat, comme c'est le cas dans la plupart des autres pays.

M. Magnus: M. Cartwright vient de faire allusion à la prolifération de lois protégeant les produits de certains états ou en encourageant la vente. Ce phénomène est dû au fait que les États-Unis ont signé un code d'achat gouvernemental. L'application du principe «achetez américain» constitue, à de nombreux égards, une infraction au code d'achat gouvernemental, mais le gouvernement fédéral n'a pas obligé ses différents états à ratifier le code. Voilà pourquoi on assiste à une prolifération de lois de ce genre dans chaque état.

Le président: Le Canada a aussi des choses à se reprocher de ce côté-là car on constate la même tendance chez nous, et c'est ce qui m'inquiète un peu.

M. Thomson: Si vous me le permettez, monsieur le président, j'aimerais en revenir à ce que vous nous avez dit à propos de l'article 301 du Trade Act américain permettant aux États-Unis d'adopter des mesures de représailles à l'égard de pays qui, à leur avis, auraient une attitude discriminatoire à l'égard de produits manufacturés américains. Voilà une solution que le Canada devrait envisager. En êtes-vous un fervent partisan?

M. Cartwright: Je pense bien. Peter pourra vous donner quelques explications là-dessus, mais, si nous pouvions nous engager sur cette voie, cela serait utile.

M. Magnus: A trois endroits différents dans notre mémoire, nous exhortons fermement le sous-comité à s'inspirer de l'article 301 du Trade Act américain de 1964 et à adopter un type de règlement similaire au Canada. Le gouvernement américain est habilité par la loi à prendre des mesures contre les importateurs étrangers, ceux que nous appelons ici nos «partenaires commerciaux difficiles» et de leur demander s'ils vont se conformer aux règles. S'ils s'y refusent, les Américains ont le moyen de les rendre plus conciliants et de les y obliger. L'un des exemples classiques nous a été fourni par le conflit opposant les radiodiffuseurs américains et canadiens près de nos frontières. C'est un problème qui découle de l'article 301 du Trade Act américain.

M. Cartwright: A mon avis, nos partenaires commerciaux n'éprouvent pas beaucoup de respect pour les faibles. Il faut bien se rendre compte que jouer le jeu de la concurrence c'est rentrer sur la scène internationale, de plus en plus. Les échanges internationaux sont très importants pour le Canada et, si nous voulons accroître la valeur ajoutée de nos produits, augmenter le volume d'exportation de produits manufacturés, il faudra bien que nous durissions un peu plus notre position.

[Texte]

The Chairman: If, as Mr. Thomson suggested, the provision of Section 301 were made part of our legislation, how far would we go, if at all, to arm ourselves with some—I will not use the word “retaliation”—well, retaliation, if you like, against the kinds of practices we just discussed in a country where you do not really get a chance?—I am not talking about the States.

Mr. Cartwright: I think you would have to admit that we do not know. This would be ploughing new ground. It certainly could not to any harm, it might suggest to people that we are not going to be suckers forever. But I think the point we are trying to get across here is that putting some real teeth into the anti-dumping aspect, we are pretty sure, would be effective. As to retaliation, you cannot tell.

Mr. Magnus: Could I just add a couple of technical remarks here? With respect to Section 301 in the United States, first of all there have not been that many cases that have gone the full circle. However, I am aware of, I think, possibly five cases that have gone the full circle. In two of those cases, even the threat of the action's being started was sufficient to cause the parties to talk and the trade barrier to come down. Of course, the United States, in many respects, has much more leverage than Canada does, but nonetheless, in two of the five cases, the threat alone was sufficient to cause the trade barrier to come down.

The second point is that I think such a provision would have to ensure that it had a private-party trigger, a button that the private party, by statute, would be able to push to get the process moving. Otherwise, I suspect, with all due respect, that there could be situation—In fact, we experienced one in a dumping case some years ago, in which there was resistance to initiating the dumping case because of other issues that were circling within various spheres.

• 1640

The Chairman: On that point, I do not want to belabour this too much, because you have so much in your brief that we could come to, but I just want to clear my mind. I am talking about legitimate—if I may use the word “immoral practices” in countries—the protection of which within the country is permissible or not covered by GATT—I am talking now about customs and morés; where the right to tender is really a right to them that exists because of practices and customs: we will entertain your bid only if our factories are working at full capacity. These are obviously legitimate criteria by certain countries which we do not practice. Has there even been any representation made to the government along these lines? I do not consider this protectionism. I do not like to be taken for a fool, and what you are telling me at face value... Canada is rather naïve and idealistic, and rather silly, to say, come on in and do not bug me about it—even fair competition of 7 per cent, when we have 8, 9, 10 per cent of our population out of work. Again, I am not talking about GATT; I am talking about this particular area of what you call “capital goods”. I am talking about these big projects that take three and four years of work.

[Traduction]

Le président: Si, comme M. Thomson l'a suggéré, nous incorporons ce qui est prévu à l'article 301 dans notre loi, dans quelle mesure faudra-t-il nous doter de pouvoirs de représailles, il faut bien employer le mot, contre le genre de méthodes adoptées dans un pays qui ne nous laisse pas guère de marge de manœuvre? Je songe aux États-Unis.

M. Cartwright: Nous n'en savons rien, il faut bien l'admettre, car tout cela est entièrement nouveau. Cela ne ferait pas de tort et ainsi on pourrait leur faire comprendre qu'on ne va pas éternellement se laisser avoir. Ce dont nous sommes assez sûrs, c'est qu'il serait utile de renforcer les dispositions anti-dumping de nos lois mais, pour ce qui est des pouvoirs de représailles, c'est impossible à prévoir.

M. Magnus: Puis-je ajouter quelques observations plutôt techniques? Pour ce qui est de l'article 301 de la loi américaine, il est très rare que les choses aient été poussées jusqu'au bout. J'ai entendu parler de cinq ans où les Américains auraient fait appliquer la loi. Dans deux des cas en question le simple fait de mentionner l'éventualité de représailles a suffi pour que les parties se mettent à négocier et à éliminer les barrières commerciales. Il est bien évident qu'à de nombreux égards les États-Unis disposent de bien plus de moyens de pression que le Canada mais, quoi qu'il en soit, dans deux des cinq cas il a suffi de brandir la menace pour que l'obstacle soit éliminé.

Par ailleurs, une telle disposition devrait à mon avis garantir aux particuliers la possibilité de déclencher tout le processus. Autrement, j'ai bien peur, sauf votre respect, que dans certains cas, et c'est d'ailleurs arrivé il y a quelques années, on s'oppose à invoquer le dumping à cause de toutes les autres questions impliquées dans différents secteurs.

Le président: A ce sujet, et j'éviterai de m'y attarder, car il est bien d'autres points de votre mémoire que nous pourrions aborder, mais, pour ma gouverne, j'aimerais vous poser une question à propos des «méthodes immorales» adoptées par certains pays. Il s'agit de méthodes admises dans le pays en question, mais non couvertes par les accords du GATT. Je songe au droit de lancer un appel d'offre qui leur est consenti en vertu des us et coutumes. On vous répond, par exemple, que votre offre ne sera acceptée que si les usines du pays tournent à pleine capacité. Voilà assurément des critères légitimes invoqués par certains pays mais qui ne sont pas d'usage chez nous. A-t-on suggéré au gouvernement l'adoption de mesures de ce genre? J'estime qu'il ne s'agit nullement ici de protectionnisme. Je ne tiens pas à passer pour un idiot, et à vous en croire—le Canada est assez naïf, idéaliste et idiot, en somme, de laisser entrer les importations étrangères sans que cela le gêne, même si la concurrence de 7 p. 100 est relativement acceptable, alors que 8, 9 ou 10 p. 100 de la population est au chômage. Je vous répète que je ne vous parle pas du GATT, mais de ce que vous appelez les «biens d'investissement». Je

[Text]

Mr. Cartwright: Well, certainly, I think all the provincial governments and the federal government are aware of the situation, and as you mentioned, we have been well supported by representatives of the government in investigating these things. The problem is that we do not have a Section 301; we do not have the teeth in our anti-dumping.

Mr. Magnus: Could I just add a remark here? When you refer to customs and morés, and perhaps I misunderstand you, but I think that we could say that the United Kingdom essentially has the same customs and morés as we have here. We had an experience in trying to get into the United Kingdom, some years ago, when we were trying to sell some transformers. We received a letter from the Chairman of the Central Electricity Generating Board—that is a government-owned utility—and he said, and I quote:

I think it unlikely that we should need to seek tenders for transformers from a wider circle than our home manufacturers . . .

Now, that is just the way they happen to have their commercial practices for this type of product in their country.

The Chairman: As a unitary state you can do this, but what about our provinces? I presume some of our utilities in the provinces have only one mandate and that is, Sorry, those problems are not our problems. Let us get the best or what we think is the best for the best possible price regardless of what the components . . . I mentioned British Columbia and Newfoundland before, and they are obviously not overly concerned. Perhaps if we were purchasing this equipment from what would prove to be dumping, and it had an effect on the workforce of, say, CGE in Guelph or somewhere else, there would be concern. Am I right about that?

Mr. Cartwright: Well, we have brought this situation to the attention of the management of each of the utilities in Canada, and to be only fair to them, they do not have discriminatory authority to try to protect Canadian manufacturing. As you say, their job is to produce electricity, and do it the most efficient way they know how, and this includes holding the capital costs of their systems as low as possible. In fact, they are very pro-Canadian—all you have to do is talk to any one of them, they are completely solid in this respect. Several of them favour the Canadian provincial aspect in their pricing—as much as 10 per cent favouring the Canadian producer. This is a widely-known policy and of course, the dumper says he has to add that 10 per cent to the amount he peels off his price; others do not.

But they are generally owned by the provinces. They are, therefore, in a sense, political, in that they are Crown corporations and they live in fish-bowls, and anything that any one of them does makes news in tomorrow's paper, whether it is Vancouver, or Toronto, or wherever you want. So, they are very restricted in their opportunity to exercise discretion. We need to go beyond what they can do. This is why I think it is a national problem; it is a federal government problem.

[Translation]

songe à ces énormes projets qui exigent 3 ou 4 années de travail.

M. Cartwright: Je pense que les provinces et le gouvernement fédéral sont au courant de la situation, et comme vous nous l'avez dit, les représentants du gouvernement nous ont prêté main-forte pour étudier la question. L'ennui, c'est que nous n'avons pas d'article 301 et que nos lois anti-dumping ne sont pas assez strictes.

M. Magnus: Puis-je ajouter une observation? Vous nous avez parlé des us et coutumes, peut-être vous ai-je mal compris, mais il me semble que, pour l'essentiel, le Royaume-Uni a les mêmes que nous. Il y a quelques années, nous avions essayé d'y vendre des transformateurs. Le président de la Central Electricity Generating Board une compagnie d'électricité aux mains du gouvernement, nous a envoyé une lettre dont je vous cite un extrait:

Il est peu probable qu'il nous faille lancer des appels d'offre pour obtenir des transformateurs ailleurs que chez les fabricants de notre pays . . .

Voilà le genre de pratique commerciale applicable à ce type de produits en Grande-Bretagne.

Le président: L'état unitaire peut recourir à ce genre de solution, mais qu'en est-il des provinces, chez nous? Certaines compagnies provinciales ne peuvent répondre qu'une seule chose, que ce ne sont pas leurs affaires et que tout ce qui les intéresse c'est obtenir le meilleur produit, au prix avantageux, quelles qu'en soient les composantes . . . J'ai parlé de la Colombie-Britannique et de Terre-Neuve, qui assurément, ne s'inquiètent pas trop de la situation. Peut-être que si nous nous procurions du matériel introduit en dumping sur le marché, et si cela se répercutait sur la main-d'œuvre disons de la CGE à Guelph, cela les inquiéterait. Est-ce que je me trompe?

M. Cartwright: Nous avons signalé cette question à l'attention de la direction de toutes les compagnies publiques canadiennes. Pour être juste avec elles, il faut bien reconnaître qu'elles ne sont pas habilitées à protéger les produits manufacturés canadiens. Comme vous nous le dites, elles doivent produire de l'électricité le mieux possible, en réduisant au minimum les frais d'immobilisation. Il suffirait que vous alliez leur rendre visite pour vous apercevoir qu'elles sont très solidement en faveur du Canada. Plusieurs d'entre elles avantagent certaines provinces dans l'établissement du prix—jusqu'à 10 p. 100. C'est un genre de politique très courant, et le fabricant qui pratique le dumping prétend qu'il doit ajouter 10 p. 100 à la somme qu'il retranche du prix réclamé, mais tout le monde ne le fait pas.

En général, ces compagnies sont aux mains des provinces. Elles sont donc, d'une certaine manière, politiques, puisqu'il s'agit de sociétés de la Couronne vivant dans un milieu très fermé, et tout ce qui est fait par le concurrent se saura le lendemain, par la presse, que ce soit à Vancouver, à Toronto, ou ailleurs. Elles n'ont donc pas beaucoup de marge de manœuvre. Il faut donc que nous prenions l'initiative d'aller un peu plus loin. Voilà pourquoi j'estime qu'il s'agit d'un problème à l'échelle nationale, qui intéresse le gouvernement fédéral.

[Texte]

• 1645

The Chairman: Mr. Cartwright, I want to draw to your attention the presence of another friend of mine, a member of Parliament, Mr. Neil Young here from the Beaches constituency. He should be sitting up here where you can see him. I understand you have a question or two you wanted to ask.

Mr. Young: Do you want me to move over there?

The Chairman: Come on up here where we can have a good look at you. We will put the TV camera right on you.

Mr. Young: Thank you, Mr. Mackasey. First of all I should point out that I am not a member of this committee. I do not know if there is a conflict of interest involved here . . .

The Chairman: I hope so. We may get a sensible question.

Mr. Young: . . . but I am a person who is currently an employee of CGE on leave of absence while I am in the House of Commons.

The Chairman: The next election, we will rectify that.

Mr. Young: There is nothing wrong with trying, although I think you will not succeed. I have some personal knowledge about the anti-dumping Tribunal, as you probably know, Mr. Cartwright, and I understand the problem you are trying to address here when you talk about a capital goods task force. If it worked, I think it would be an excellent idea in view of the length of time it takes from when an action is initiated until the time you get a decision, and then the decision you do get is absolutely no good to you because the damage has already been done at that particular point. Is there any experience in any of the countries that we trade with which may have a similar type of structure or committee such as this task force that you are talking about? Do you have any experience in any other countries where that kind of thing operates and works?

Mr. Cartwright: Mr. Young, we do not run into anti-dumping laws in other countries, because those countries which produce heavy electrical apparatus will not entertain bids at all. So there is no possibility of a dump price.

Mr. Young: What about Japan or some of these other countries? Do they have any dumping in the United States, for example? How does the United States deal with it?

Mr. Cartwright: Yes, there is an anti-dumping law in the United States.

Mr. Magnus: That is correct. But it has never been applied in the case of heavy apparatus. There just never has been the extensiveness of dumping in the United States due to "Buy America" and other reasons that there has been in Canada.

But in other product areas there is, I think, a very good parallel as an answer to your question. In the United States there is this steel task force that handles the trigger price mechanism for steel in the United States. These are guys who are up to speed; they know all the different price levels for every grade of steel; and when that trigger price is triggered either comes below it, then they jump into action. But they are

[Traduction]

Le président: Monsieur Cartwright, je voudrais vous signaler la présence d'un autre de mes amis députés, M. Neil Young, représentant la circonscription de Beaches. Il devrait être assis ici, bien en vue pour vous. Sauf erreur, vous avez une question ou deux à lui poser.

M. Young: Voulez-vous que je m'avance?

Le président: Oui, que nous puissions bien vous voir. Nous allons installer la caméra de télévision juste en face de vous.

M. Young: Merci, monsieur Mackasey. Tout d'abord je signale que je ne suis pas membre du comité. Peut-être y a-t-il conflit d'intérêt pour moi . . .

Le président: Je l'espère. Peut-être posera-t-on une question sensée.

M. Young: . . . je travaillais pour la CGE mais j'ai obtenu un congé pour siéger à la Chambre.

Le président: Aux prochaines élections, nous rectifierons la situation.

M. Young: Vous pouvez toujours essayer mais je ne pense pas que vous y arriverez. Monsieur Cartwright, comme vous le savez sans doute, je suis assez bien renseigné à propos du Tribunal anti-dumping et je comprends le problème auquel vous avez fait allusion en parlant du groupe de travail sur les biens d'investissement. Si on pouvait le mettre sur pied, ce serait une excellente idée. En effet beaucoup d'eau passe sous les ponts à partir du moment où une mesure est prise et où il faut attendre une décision, laquelle n'est absolument plus valable, le mal ayant été fait depuis un bon moment. Certains de nos partenaires commerciaux disposent-ils d'un groupe de travail de ce genre? A votre connaissance, ce système fonctionne-t-il dans d'autres pays?

M. Cartwright: Monsieur Young, nous n'avons pas le problème des lois anti-dumping dans les autres pays qui produisent du matériel électrique lourd parce qu'il ne font pas d'appels d'offres. Il serait donc impossible d'établir un prix de dumping.

M. Young: Qu'en est-il du Japon ou de certains autres pays? Y a-t-il du dumping aux États-Unis, par exemple? Comment les Américains ont-ils réglé cette question?

M. Cartwright: Oui, il y a bien une loi anti-dumping aux États-Unis.

M. Magnus: C'est exact, mais elle n'a jamais été appliquée au matériel lourd. Les États-Unis n'ont jamais eu à faire face à autant de dumping que le Canada à cause des lois favorisant l'achat de produits américains et pour toute une série d'autres raisons.

Dans d'autres domaines, effectivement, les deux situations présentent une certaine analogie. Les États-Unis ont par exemple mis sur pied un groupe de travail pour l'acier qui s'occupe d'établir les prix indicatifs. Ces gens sont extrêmement bien au courant, ils connaissent tous les différents niveaux de prix pour chaque catégorie d'acier et, quand le prix arrive au niveau

[Text]

all ready to go. The spring is pulled back; they are ready to move.

In fact, three years ago on a much smaller scale, such a task force for steel was set up within the Department of National Revenue to handle dumping issues. But the supply and demand situation that existed at the time meant that, in fact, that task force really never got moving; just as it was set up, the demand situation slackened somewhat and the supply situation got into over-supply, and there was not the same imbalance. So it really never had to get off the ground. But in fact, there is such a parallel in a framework sense existing already within Canada's Department of National Revenue.

Mr. Young: But the experience in the United States seems to be satisfactory, if you were to draw a parallel between what you wanted here and what exists in the United States at least for some products.

Mr. Magnus: Yes, that they have done a fairly good job, I believe is the consensus in the United States on the dumping of steel question.

The Chairman: May I follow up on that, Neil? Somewhere in our proposals, we have our equivalent of the trigger. It was thrown out from here, I think. Right, Mr. Hines? Maybe I am wrong, but I understand that concept is not too well accepted by the Americans; that is let us say, the basic price system, which is our version of it. I do not think the Americans have been our greatest admirers of the concept, and I gather that, informally, there have been a lot of suggestions that we should not introduce this into our legislation. They cannot have it both ways either.

• 1650

Mr. Magnus: Nonetheless, as I understand it from discussion with Mr. Hines and others, with respect to trigger price and steel, this system would still remain in place but, on the basic price idea, we might be changing our particular views. Perhaps I could comment on basic price and why we feel that would not be an appropriate situation for heavy apparatus. In fact, I believe it was Mr. Thomson the other day who asked that question of some of our associates in the electronics association.

The specific answer to the question you were asking is that basic price lends itself to commodities which tend to have world price levels. A grade of steel may tend to have a world price level. But when you are talking about one-off, custom-designed goods, the sort of product you are familiar with from English Electric, which are based, in dumping terms, on the cost of production plus a mark-up for profit, basic price is a methodology which just would not work. And we have had discussions with both Mr. Hines in Finance and Mr. McCammon and his officials in Revenue Canada. They all agreed that the basic price would never have any applications in the context of heavy apparatus. It may work for commodities, but even the steel people are not very gung-ho for it. Their concern is that it would create, down to a certain level, a licence to dump. I believe you heard something about that the other day also.

[Translation]

indicatif ou en-deça, ils passent aussitôt à l'action. Ils sont toujours à l'affût et sont prêts à toute éventualité.

Il y a 3 ans, mais sur une plus petite échelle, un groupe de travail chargé d'étudier les questions de l'acier a été mis sur pied au sein du ministère du Revenu national pour traiter des questions de dumping. Étant donné l'offre et la demande à l'époque, le groupe de travail n'a jamais vraiment démarré. Dès qu'il a été mis sur pied, la demande s'est affaiblie, l'offre est devenue excédentaire et le déséquilibre n'était plus le même. Le groupe de travail n'a donc jamais dû intervenir. Toutefois, il existe bien un dispositif de ce genre au sein du ministère fédéral du Revenu national.

M. Young: Mais l'expérience des États-Unis semble être satisfaisante si vous songez à établir un parallèle entre ce que vous voulez instaurer au Canada et ce qui existe déjà aux États-Unis, du moins pour certains produits.

M. Magnus: Oui, je pense que les États-Unis s'en sont pas mal tirés au niveau du dumping de l'acier.

Le président: Puis-je enchaîner là-dessus Neil? Nous avons présenté, dans nos propositions, l'équivalent d'un système de prix indicatifs. Je crois qu'on en a parlé, n'est-ce pas monsieur Hines? Je me trompe peut-être, mais il me semble que ce principe, le prix de base, qui est notre version à nous, ne soit pas tellement bien accueilli par les Américains qui ne le voient pas d'un très bon œil et nous ont officieusement conseillé de ne pas l'incorporer à notre loi. D'un autre côté, ils ne peuvent tout de même pas gagner sur tous les tableaux.

M. Magnus: Quoiqu'il en soit, d'après les discussions que nous avons eues, notamment avec M. Hines, pour ce qui est du prix indicatif et de l'acier, le système resterait en place; cependant, pour ce qui est du prix de base, nous pourrions changer d'opinion. Je pourrais peut-être en dire plus long sur le prix de base et les raisons pour lesquelles nous ne pensons pas que ce principe convienne parfaitement dans le cas du matériel lourd. De fait, je crois que c'était M. Thomson qui, l'autre jour, avait posé la même question à certains de nos collègues de l'association.

Mais pour répondre à votre question, le principe du prix de base convient aux marchandises ayant un prix mondial. Une qualité d'acier peut fort bien avoir un prix mondial. Par contre, quand on parle de produits faits sur mesure, par exemples ceux de la English Electric, que vous connaissez et dont, pour la détermination du dumping, le prix repose sur le coût de production plus la marge bénéficiaire, je maintiens que ce principe du prix de base ne donnerait rien. Nous en avons discuté avec M. Hines du ministère des Finances et avec M. McCammon et les hauts fonctionnaires de Revenu Canada. Ils ont tous admis que le principe du prix de base ne pourrait jamais s'appliquer au matériel électrique lourd. Il pourrait par contre s'appliquer aux biens de consommation, mais même les industriels de l'acier n'y sont pas très favorables, pensant que cela pourrait constituer une forme de dumping légalisé. Je crois qu'on vous l'a également signalé l'autre jour.

[Texte]

The Chairman: We might adjourn for a few minutes at this point and come back in two or three minutes as usual. But I wish to make just one note there, Mr. Magnus, which is that the longer the discussion goes on, the more it seems to me that the type of goods you are representing, capital goods, has very little similarity to an awful lot of the other commodities. It is very dangerous for us to try for a piece of legislation that does not make that distinction. It seems to me almost at the hour we talking about it, it has to have been almost segregated from total picture and treated differently. Maybe I am wrong. Because of the cost-plus factor and the cost of, well, let us say the design, the once-in-a-lifetime, three-four year deal—that has very little in common with widgets, I gather.

Mr. Cartwright: This is why your flying squad has to look at it closely. It is a little more complex. You have to look at the design; you have to be an expert on translating that into what is a reasonable price or cost. I think it could be done. I think it would be well worth the effort.

The Chairman: Thank you. We will pause for a few minutes here.

• 1653

• 1702

The Chairman: We will have another look at the clock at 5.30 to see whether we can clean it all up by 6 o'clock. If the chairman did not talk so much, it could even be done by 5.30.

The two areas, Mr. Magnus, you talk about on page 15—there are several issues—and then in your main brief—and we have not even got to it yet—you stress the importance of definitions of importers and exporters. That puzzled me a little. Maybe you could explain the importance of that. Is it identifying the real importer who will be getting goods?

Mr. Cartwright: The thing we tried to get across was that if the manufacturer or the company dumping sells the product to an affiliate or an associated company in Canada and that affiliate or associate is then the importer, as I understand it, under present law that importer is the one who is subject to paying the dumping duties if they are ever assessed. Of course, it is really the same thing as assessing the dumping duties against the foreign exporter. This is what we consider a very serious loophole in the existing law. What we would like to suggest is that the law penetrate that "corporate veil", to use one of the terms my lawyer friends use around here. In other words, rule that illegal; that the fellow who is importing is the user of the equipment.

Mr. Magnus: I think one had to look at it in a further element. If you have a foreign manufacturer who is determined to dump, because he has a low-load situation in his factory and he has labour laws which say if he lays off

[Traduction]

Le président: Nous pourrions peut-être suspendre nos travaux pendant quelques instants et reprendre dans deux ou trois minutes comme d'habitude. Cependant, M. Magnus, j'aimerais faire une observation. A mesure que se déroule la discussion, je me rends compte que ces produits dont vous vous occupez, les biens d'investissement, sont très distincts de tout le reste. Il serait très dangereux de se doter d'une loi qui ne fasse pas cette distinction. Il me semble presque que, plus nous en parlons, plus il faudrait que ces produits soient bien différenciés du reste et fassent l'objet d'un traitement différent. Peut-être ai-je tort mais, à cause des caractéristiques intrinsèques de vos produits—prix de revient plus marge, frais de conception, réalisation sur mesure et durée des contrats—je comprends que votre secteur industriel soit extrêmement différent de celui du moulin à café électrique.

M. Cartwright: C'est justement pourquoi votre équipe doit étudier cette question de près, car elle est bien plus complexe: il faut tenir compte de la conception, il faut savoir comment traduire tous ces coûts en un prix raisonnable. Je crois néanmoins que la chose est possible, et surtout que le jeu en vaut la chandelle.

Le président: Merci. Nous nous arrêtons pendant quelques instants.

Le président: A 17 h 30, nous espérons de voir si nous pouvons terminer la séance à 8 heures. Si le président ne fait pas trop d'interventions, nous pourrions peut-être même terminer à 17 h 30.

Monsieur Magnus, les deux sujets dont vous parlez à la page 15—il y en a plusieurs autres, et ensuite, vous en parlez dans votre mémoire, mais nous ne sommes pas encore arrivés là,—donc, vous insistez sur l'importance de la définition de l'importateur et de l'exportateur. Je ne comprends pas très bien pourquoi. Vous pourriez peut-être nous l'expliquer. Cherchez-vous à identifier l'importateur réel qui obtiendra la marchandise?

M. Cartwright: En fait, ce que nous essayons de faire comprendre, c'est que si le fabricant ou la compagnie qui fait du dumping vend son produit à une filiale ou à une compagnie associée au Canada et que cette compagnie acheteuse devient l'importateur, si je comprends bien la loi actuelle, cet importateur est passible des droits de dumping, si jamais ces droits sont imposés. Bien sûr, cela revient à imposer les droits de dumping à l'exportateur étranger. Nous pensons qu'il s'agit là d'une échappatoire très grave de la loi actuelle. Ce que nous aimerions, c'est que la loi passe à travers cet écran corporatif, pour reprendre une expression imagée. Autrement dit, nous aimerions que la loi interdise cela, que le type qui fait l'importation soit l'utilisateur du matériel.

M. Magnus: Je crois qu'il faut également tenir compte d'un autre élément. Supposons qu'un fabricant étranger est déterminé à faire du dumping, car son carnet de commandes n'est pas rempli, et il existe des lois du travail stipulant que s'il veut

[Text]

people—if he can lay them off—he has to give them two, three, four years of salary in a lump sum, he says to himself, I am better off to take any sort of job to get load in my factory, to keep my people on, to keep the skills there, of course; I will take the risk; I will take the risk through my associate in Canada. So he picks up the tab, maybe—of course there has never been a retrospective finding in Canada, and they know that, and even if there is, then he will get lawyers involved and he will hassle over it and maybe he will be able to whittle it down. So he looks at it and he says, well, maybe there will be a \$10 million dumping penalty; but he will assign a 10 per cent risk to it, maybe even less, given the state of affairs which has existed here in Canada. And he says, I will go ahead with it.

• 1705

We suggest it might be quite a different scenario if the risk could not be absorbed by the associate of the dumper.

The Chairman: Well, yes, it seems simple, but penetrating the corporate veil—even General Electric—is not that simple, Mr. Cartwright; it is a complicated thing, is it not, really, to determine who the true importer is—or exporter, rather, and importer?

Mr. Cartwright: I think it is reasonably easy to establish the relationship between one corporation and another. If the exporter and the importer are owned by the same shareholders, that is a pretty obvious . . .

The Chairman: A pretty flagrant and obvious case, yes. However, that is really the key to your . . .

Mr. Magnus: Perhaps I could just try to turn that wheel one last time.

I see the whole dumping concept as an indifference theory. That is, you make the party in Canada indifferent between buying at a dumped price level and paying dump duty, which brings him up to the undumped price level, and buying at the foreign manufacturer's normal value. As long as this loophole exists, the party in Canada making the decision to buy a dumped product is not going to be indifferent. He is going to say, what do I have to lose? I am insulated from the risk of dumping.

Mr. Feltham: I might add, Mr. Chairman, if he knows he will likely have to bring the amount he pays up to the foreign manufacturer's price, at that point, as Mr. Magnus says, he will consider alternative suppliers on a fair basis apart from that one dumping factor. Indeed, in the Canadian situation the utilities generally indicate they would prefer to deal with Canadian suppliers, everything else being equal. But the thing that is not equal is the dumped price, which leaves them no choice, in effect.

The Chairman: An area, Mr. Magnus, you emphasized, I believe, when you were here with the CMA, was the whole area of disclosure—one of the favourite issues: the apparent difference in philosophy between Canada and the United States vis-à-vis disclosure—more of what you concede is a much more open approach. Would you like to elaborate on

[Translation]

mettre des employés à pied, il doit leur verser 2, 3 ou même 4 années de salaire; ce fabricant se dit: mieux vaut faire n'importe quoi pour remplir mon carnet de commandes, pour conserver mes employés qui sont expérimentés; il se dit qu'il prendra le risque et le partagera avec son associé canadien. Ainsi, il peut payer la note. Il sait, bien sûr, qu'il n'y a jamais eu de découverte rétrospective au Canada et que, même dans ce cas, il pourrait engager des avocats pour entamer des procédures et peut-être faire réduire ces droits. Ainsi, il considère l'ensemble de la situation, se dit qu'il devra peut-être payer une amende de 10 millions de dollars pour avoir fait du dumping; à son avis, par contre, il y a un risque de 10 p. 100 qu'il doive payer cet amende. Le risque est peut-être moindre, compte tenu de la situation au Canada. Il décide de faire du dumping.

Nous pensons que le fabricant serait beaucoup plus prudent si le risque ne pouvait pas être partagé avec l'associé canadien.

Le président: Ma foi, cela paraît simple en effet, mais il n'est pas facile de passer à travers l'écran corporatif, ne serait-ce que celui de la General Electric, monsieur Cartwright; c'est difficile de savoir qui est le vrai importateur, ou plutôt exportateur, n'est-ce pas?

M. Cartwright: Je crois qu'il est relativement facile de faire des liens entre les sociétés. Si la société d'exportation et la société d'importation appartiennent aux mêmes actionnaires, la relation est assez évidente . . .

Le président: En effet, mais c'est un cas très évident. Par ailleurs, c'est là qu'est le nœud de votre . . .

M. Magnus: Je vais essayer de vous l'expliquer d'une autre façon, encore une fois.

Pour moi, le dumping s'apparente à la théorie de l'indifférence. C'est-à-dire qu'il n'y a pas de différence, pour l'acheteur canadien, entre l'achat au prix de dumping et le versement du droit, ce qui ramène le prix au prix normal et l'achat au prix habituel du fabricant étranger. Tant que cette échappatoire sera dans la loi, le Canadien qui décide d'acheter un produit au prix de dumping ne sera pas indifférent. Il se dira: qu'ai-je à perdre, je suis protégé contre le risque du dumping.

M. Feltham: Je peux ajouter, monsieur le président, que si ce type sait qu'il devra finir par payer ce qu'il verserait à un fabricant étranger, comme le disait M. Magnus, il étudiera les offres des autres fournisseurs d'une façon équitable, sans tenir compte du dumping. En fait, au Canada, les services publics nous disent qu'en règle générale, ils préféreraient faire affaire avec les fournisseurs canadiens, toutes autres choses étant égales. Cependant, ce qui n'est pas égal, c'est le prix de dumping, qui ne leur laisse vraiment pas d'autre choix.

Le président: Vous avez insisté, monsieur Magnus, lorsque vous étiez ici avec l'AMC, sur la question de la divulgation, une des questions populaires, c'est-à-dire la différence de philosophie entre le Canada et les États-Unis pour ce qui est de la divulgation. Vous avez parlé d'une approche beaucoup plus large. Pourriez-vous nous expliquer de quoi il s'agit? En avez-vous discuté avec le ministère du Revenu national?

[Texte]

that? Do you have some views on National Revenue and the whole issue of disclosure?

Mr. Magnus: I would like very quickly to give you a few pieces of paper which would indicate to you the level of disclosure which exists in the United States. What I have here is I have gone to the public file in the United States on a dumping case which involves a Canadian company; a Canadian company which unfortunately has been found to be dumping in the United States.

The Chairman: What type of products were they, Peter?

Mr. Magnus: In this particular case it was potash. It was potash that was being sold, interestingly enough, by Texasgulf Potash Co. in the United States.

The Chairman: You mean dumping by Americans . . .

An hon. Member: A Crown corporation dumping in the United States?

Mr. Magnus: It seems they unfortunately found themselves in that situation to hold their market share.

What I thought you might find interesting was how a Crown corporation has been obliged to put on the public record its price levels, the various customers in the United States, its cost of production in different mines in Saskatchewan—the sort of information that apparently National Revenue feels should never, ever be disclosed in Canada and yet is disclosed in the United States all the time. We had another case, but I think the first one makes the point, which is methyl alcohol. It is being sold by Alberta Gas Ethylene Co. Ltd. in the United States and unfortunately again it found itself in a dumping scenario. Now bear in mind that this does not necessarily mean they were dumping. The net is spread, and everybody coming through that net has to provide the information to the U.S. government. That does not necessarily mean they were dumping. They simply are obliged, because they come within that net, to put this information into the public record . . .

• 1710

The Chairman: To determine whether or not they were dumping.

Mr. Magnus: . . . and again, in this methyl alcohol situation, you have gobs of information that enables the U.S. manufacturer, who feels that he may be being affected, to determine whether or not the U.S. government authorities are doing an effective job.

The Chairman: If you turn it around in this case, where there is no dumping proved, then there are other inexpensive ways for your competitor to get all your secrets and all your knowledge for a future case.

Mr. Magnus: I do not think these are secrets. The highly proprietary information goes into a confidential file in the United States; the non-confidential summary is made and put in the public file.

[Traduction]

M. Magnus: Très rapidement, j'aimerais vous faire état de certains documents qui pourront vous donner une idée du type de divulgation possible aux États-Unis. J'ai ici le dossier public américain au sujet d'un cas de dumping impliquant une entreprise canadienne qui a été trouvée coupable de pratique commerciale déloyale aux États-Unis.

Le président: De quel genre de produit s'agit-il?

M. Magnus: Dans ce cas-ci, il s'agit de potasse; de la potasse qui était vendue, soit dit en passant, par la compagnie Texasgulf Potash Co., aux États-Unis.

Le président: Vous parlez de dumping par les Américains . . .

Une voix: Une société de la Couronne qui pratiquait le dumping aux États-Unis?

M. Magnus: Il semblerait que malheureusement, ils ont dû recourir à cette pratique pour conserver leur part du marché.

J'ai pensé que vous seriez intéressés de savoir comment une société de la Couronne a été forcée de divulguer publiquement ses niveaux de prix, le nom de ses clients aux États-Unis, ses coûts de production dans les différentes mines de la Saskatchewan, bref, ce genre de renseignements qui, de l'avis du revenu national, ne devraient jamais être divulgués au Canada. Et pourtant, ces renseignements sont publiés tous les jours aux États-Unis. Nous avons eu un autre cas, mais je pense que le premier illustre bien ce que je veux dire, et c'est l'alcool méthylique. Il est vendu aux États-Unis par la société Alberta Gas Ethylene Co. Ltd., et lui aussi, malheureusement, faisait l'objet d'un dumping. Comprenez-moi bien: ceci ne signifie pas que la société elle-même fait du dumping. Le filet est tendu, et tous ceux qui s'y laissent prendre doivent, eux, fournir l'information au gouvernement des États-Unis. Ceci ne signifie pas nécessairement qu'ils aient fait du dumping. Ils sont simplement obligés, pour s'être laissés prendre, de donner officiellement cette information.

Le président: Pour déterminer s'ils avaient ou non fait du dumping.

M. Magnus: Et encore, au sujet de l'alcool méthylique, il y a des fragments d'information qui permettent au fabricant américain, qui a l'impression que cela pourrait le concerner, de constater si les autorités américaines font ou non du bon travail.

Le président: Mais si vous imaginez la situation inverse dans ce cas, où le dumping n'a pas été prouvé, il existe d'autres façons avantageuses pour votre concurrent de s'approprier tous vos secrets, pour une utilisation ultérieure.

M. Magnus: Je ne pense pas qu'il s'agisse de secrets. L'information très exclusive est versée à un dossier confidentiel, aux États-Unis; ce qui n'est pas confidentiel est résumé et publié.

[Text]

The Chairman: So what you are saying then is that again the disclosure is a disclosure which officials feel can be made public.

Mr. Magnus: That is right, and it is provided for by statute. There is a statutory and a regulatory description of what is considered proprietary, i.e., confidential, and what is considered public in the . . .

The Chairman: Well, really, National Revenue uses the same criterion.

Mr. Magnus: I am afraid that in my experience they do not. As I related to you the other day, even a blank questionnaire appeared for a long while to be a confidential document.

The Chairman: Yes, but officially they do. Somebody makes a decision that a certain document is confidential and not in the best interest to be revealed. Now it may be the wrong decision, the wrong . . . Let me just say that I have had no trouble with National Revenue in my own official discussions. They are prepared to go to more disclosure. I think when they were here they were very refreshing witnesses. They did not balk at the idea of including that in legislation. But nevertheless I did want to get your views on record insofar as . . .

Mr. Magnus: Again, if I can just make one final comment, Mr. Mackasey, I think, with all due respect, what I hear the officials from National Revenue saying is that presently the skirt is down below the ankle. Maybe they will lift it just a bit above the ankle, but there is no way the skirt is going to get anywhere near the knee, and that is where it is in other countries.

The Chairman: Styles change very rapidly, according to Ronald Reagan. You are soon going to be tripping over your skirt again.

Mr. Magnus: Perhaps, perhaps.

The Chairman: What about the dumping of services, which is a way of legalizing dumping, if you like? Is that a big factor? I guess it is a big factor in your quotes.

Mr. Cartwright: The services related to heavy electrical apparatus generally involve installation and of course you have the two possibilities, one in which the service is packaged with the equipment and there is therefore an opportunity to slide the dump price from one part of the package to the other. That is a pretty tough one to handle. Let me ask Peter again if he would comment.

Mr. Magnus: I guess I see two situations; one is where you have a package, hardware and installation, and installation could be considered services. I can see situations where sophisticated parties—such as we have seen in this importer definition where you use contract language to insulate yourself from risk—could set up contracts where the hardware is not dumped but the services are set with the installation and they are just sold at rock-bottom prices. If you look at the totality

[Translation]

Le président: Vous voulez donc dire qu'on ne révèle que ce qui est considéré comme non confidentiel.

M. Magnus: C'est exact, mais c'est prévu par la loi. Il existe une description, dans les lois et règlements, de ce qui est considéré comme exclusif, c'est-à-dire confidentiel, et de ce qui est considéré comme bien public . . .

Le président: Eh bien, à vrai dire, ce sont également les critères du Revenu national.

M. Magnus: Pas d'après mon expérience. Comme je vous l'ai dit l'autre jour, même un questionnaire vierge a pas mal longtemps été considéré comme un document officiel.

Le président: Oui, c'est en tout cas la doctrine officielle. Quelqu'un décide qu'un document est confidentiel et que son contenu ne doit pas être porté à la connaissance du public. Ce n'est pas nécessairement une bonne décision . . . Permettez-moi d'ajouter que je n'ai pas eu de difficulté avec le Revenu national dans mes discussions officielles. Ses représentants sont disposés à autoriser plus de divulgation. Lors de leur comparution devant nous, ils se sont avérés d'excellents témoins. Ils n'ont pas reculé à l'idée d'insérer ceci dans la législation. Mais j'aimerais néanmoins consigner officiellement votre opinion, dans la mesure où . . .

M. Magnus: Si vous me permettez encore une dernière observation, monsieur Mackasey, je crois comprendre, en tout bien tout honneur, que d'après les cadres du Revenu national, les normes les plus strictes sont en vigueur actuellement: pour user d'une métaphore, chez nous, les jupes se portent à la cheville, voire en-dessous; on arrivera peut-être à les remonter un petit peu au-dessus de la cheville, mais il est hors de question de porter la robe autour du genou, et c'est pourtant ce qui se fait dans les autres pays.

Le président: Souvent, la mode varie, aurait dit Ronald Reagan. Bientôt, vous allez de nouveau trébucher dans votre robe longue.

M. Magnus: Peut-être, peut-être.

Le président: Qu'en est-il du dumping des services, qui est une façon de légaliser le dumping, si vous voulez? Est-ce que ce genre de dumping joue un rôle important? Vous en parlez longuement, en effet.

M. Cartwright: Les services liés à l'équipement électrique lourd comprennent généralement l'installation, et là, vous avez deux possibilités: l'une, où le service est vendu avec l'équipement, ce qui permet de faire passer le prix du dumping de l'une des composantes du marché à l'autre. Il est difficile, en ce cas, de débusquer le coupable. Permettez-moi de demander à Peter s'il a un commentaire à faire.

M. Magnus: Je crois comprendre qu'il existe deux possibilités: l'une où vous avez un ensemble indis-sociable, le matériel et l'installation, et cette dernière pourra être considérée comme un service. J'entrevois des situations où d'habiles parties—comme nous en avons eu dans cette définition de l'importateur où vous vous servez de la langue juridique pour vous protéger du risque—pourraient passer des contrats où la marchandise n'est pas vendue à vil prix, mais où les services portant sur

[Texte]

you have a dump, but if you look at the hardware alone you do not have a dump.

Services more generally now—looking at it apart from packages—are an area where, as noted in the white paper, there is no GATT law. There is no international law on the dumping of services. Services are also a growing segment of the Canadian gross national product and it seems to me that the dumping of services is going to become an increasingly important aspect. Therefore, in my view, it makes sense that Canada should put in very stringent measures related to the dumping of services since there is no international code on the matter. Then, assuming an international code comes into play, Canada has a bargaining position from which to move and ensure that we get good international code related to the dumping of services put into place in the future.

• 1715

The Chairman: Do you have any real questions at this stage? One of the observations of CMA is that there is no provision in our draft act about legal obligations for consultation and disclosure between Revenue Canada and interested parties. I gather in your brief as I ran through it that you feel very strongly that there should be some provisions in the legislation. Do you want to put your views there on record?

Mr. Magnus: Again, it relates in large part to the over-all disclosure problem. But at the same time we perceive that there is a need to ensure that really National Revenue—which in the enforcement mode is acting as a policeman; it is making sure that the party is not going below the speed limit in this particular instance—at least has the tools, that they are equipped to do the job. As we see it, a sophisticated dumper can provide all sorts of ambiguous information designed perhaps even to lead National Revenue down the garden path. National Revenue frequently, we feel, does not have sufficient information at hand to sort out the real stuff and then stop them. We suggest that, with greater discussion between the interested parties, National Revenue, instead of being so much the policeman, could perform more the role of judge. The parties that have an interest would discuss the matter with a judge. The judge would then make the decision.

The Chairman: Of course, it would be unfair to Revenue to suggest that this consultation does not go on at the moment. They have no legal obligation at the moment.

Mr. Magnus: That sort of discussion does not, to the best of my knowledge—and I have been involved in a number of cases—occur after the preliminary determination of dumping.

The Chairman: But that is only based on your own experience.

Mr. Magnus: That is correct.

[Traduction]

l'installation sont vendus pour des clopes. Si vous considérez la totalité du marché ainsi conclu, vous avez affaire à du dumping, mais ce n'est pas le cas si vous ne considérez que la marchandise.

Or, dans l'état actuel des choses, il n'existe pas de loi du GATT portant sur des services, comme le fait remarquer le livre blanc, si on considère les services séparément des transactions portant à la fois sur l'équipement et sur les services. Il n'existe pas de loi internationale sur le dumping des services. Ces derniers constituent également une portion croissante du produit national brut canadien, et je crois que cette question de dumping des services va gagner en importance. C'est pourquoi il me paraît justifié que le Canada impose des mesures très strictes en ce qui concerne le dumping des services; il n'existe pas de code international en la matière. A supposer alors qu'un code international soit édicté, le Canada se trouvera dans une position avantageuse pour faire pression et veiller à ce que nous ayons un code international valable en ce qui concerne le dumping des services.

Le président: Avez-vous de vraies questions à poser à ce stade? L'une des observations de l'Association des manufacturiers canadiens est qu'il n'existe pas de disposition, dans notre projet de loi, concernant l'obligation légale de consultation et de divulgation entre Revenu Canada et les parties intéressées. Il m'a paru, en parcourant votre mémoire, que vous jugiez très nécessaire l'inclusion de telles dispositions dans la législation. Voulez-vous faire consigner votre point de vue au compte rendu?

M. Magnus: Là encore, cela est lié étroitement au problème général de divulgation. Mais il nous paraît nécessaire de veiller à donner au Revenu national—qui joue le rôle de gendarme en veillant à ce que la partie, en l'occurrence, ne roule pas au-dessous de la limite permise—possède les outils pour faire le boulot. Nous le constatons, celui qui pratique le dumping avec raffinement peut fournir des informations ambiguës destinées à fourvoyer le Revenu national, qui, souvent, ne dispose pas de l'information qui lui permettrait de distinguer le faux du vrai et de mettre halte à leurs agissements. Nous pensons que s'il y avait plus de discussions entre les parties intéressées, le Revenu national, au lieu de jouer le rôle de chien de garde, revêtirait la toge du juge. Les parties intéressées discuteraient de leurs affaires avec un juge qui, alors, pourrait prendre une décision.

Le président: Il serait bien entendu injuste envers le Revenu d'avancer que de telles consultations n'ont pas lieu à l'heure actuelle. Mais elles ne comportent pas d'obligation au regard de la loi.

M. Magnus: Pour autant que je sache, et j'ai eu affaire à un certain nombre de cas, il n'y a plus de discussion de ce genre une fois que le dumping a été constaté.

Le président: Mais ceci n'est basé que sur votre expérience.

M. Magnus: C'est exact.

[Text]

The Chairman: Nevertheless, the United States provides consultation in its legislation.

Mr. Magnus: Again, through their disclosure provision.

The Chairman: Yes. I think Article VI of the revised GATT also deals with that area.

Mr. Magnus: Yes, it does.

The Chairman: Now the other point—I am coming back to administration because I think all of this makes or breaks the legislation—is periodical review of undertakings, undertakings being commitments and mediation, if you like, or an agreed settlement to a problem. What has been your experience with reviews of these undertakings? Are they ignored once they have been agreed to, or do you feel that some requirement should be included in the legislation making it mandatory for a review of these undertakings periodically to see that they are being respected?

Mr. Magnus: On the undertakings question, as you know, undertakings is a new concept so I really cannot comment in terms of the past because there is no past experience. However, we suspect that again the disclosure issue, the consultation issue, is going to be extremely important. Otherwise, how does Revenue know whether the undertaking being given has any value to it, i.e., that it does in fact represent a level which will be an undumped level?

The Chairman: Mr. Hines, if I may, what I have been zeroing in on with my meeting with research are the provisions that Americans have in their legislation which we do not include. Now surely we should benefit by their experience. If we exclude some of those provisions it is obviously because they have an adverse effect on their dealings. Would you like to interrupt here and tell me . . . ?

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations Branch, Department of Finance): Just one comment, sir. The Americans have another piece of legislation which effectively forces them to make available all of this information, the freedom of information act. Hopefully, one of these days we will have one, which might change a lot of this situation.

The Chairman: Should we anticipate that legislation?

Mr. Hines: It is possible, sure. That is what you have been hearing from a lot of people around . . .

The Chairman: Otherwise we will wait another 14 years to have it included.

Mr. Magnus: If I may, Mr. Chairman, even before the freedom of information act was in place there were fairly strong disclosure provisions in the United States.

• 1720

The Chairman: But apart from that—perhaps again to my favourite friend in the Public Service, Mr. Hines—why are these things being left out of our legislation and being included are things that are in the whole area of disclosure?

[Translation]

Le président: Néanmoins, les États-Unis prévoient la consultation dans leur législation.

M. Magnus: Oui, là encore par leurs dispositions concernant la divulgation.

Le président: Oui. Je crois que l'article VI du GATT révisé traite également de cette question.

M. Magnus: Oui, effectivement.

Le président: Je reviens maintenant à l'administration, car je crois que tout ce que nous discutons contribue à renforcer, ou au contraire, à détruire la législation. L'autre question porte sur une révision périodique des engagements, en entendant par là les promesses et la médiation, ou une entente pour résoudre un problème. Quelle est votre opinion sur les révisions de ces engagements? Sont-ils ignorés après leur conclusion, ou vous paraît-il qu'une disposition de la législation devrait rendre obligatoire une révision périodique de ces engagements, afin de voir s'ils sont respectés?

M. Magnus: Vous savez certainement que les engagements constituent une innovation, et je ne puis donc me faire une opinion sur le passé, puisqu'il s'agit d'une innovation récente. Je crois pouvoir dire, toutefois, que les questions portant sur la divulgation et la consultation vont être extrêmement importantes. Comment le Revenu saurait-il autrement si les engagements ont été respectés, à savoir qu'à ce niveau, le dumping ne se fera pas?

Le président: Permettez-moi, monsieur Hines, de mentionner que je me suis efforcé, au cours de mon entretien avec la section des recherches, de découvrir les dispositions qui existent dans la législation américaine et que nous n'avons pas. Nous devrions pouvoir tirer parti de leur expérience. Et si nous en excluons certaines, c'est, de toute évidence, parce qu'elles n'ont pas d'effet bénéfique sur la transaction. Voudriez-vous intervenir ici et me dire . . . ?

M. Roy Hines (directeur adjoint de la Division des relations économiques internationales, ministère des Finances): Permettez-moi une simple observation, monsieur. Les Américains disposent d'une autre loi, qui les force à divulguer toute cette information, à savoir le «freedom of information act (loi pour la liberté de l'information). Nous espérons avoir un jour une loi similaire, ce qui changerait bien des choses.

Le président: Une telle loi est-elle à l'étude?

M. Hines: C'est possible. C'est ce que vous avez entendu . . .

Le président: Sinon, il nous faudra encore attendre 14 ans pour la faire inclure dans la législation.

M. Magnus: Permettez-moi de faire remarquer, monsieur le président, que bien avant la promulgation de cette loi pour la liberté de l'information, la législation américaine contenait déjà des dispositions très nettes concernant la divulgation.

Le président: Mais à part cela—peut-être encore à mon meilleur ami de la fonction publique, M. Hines—pourquoi n'a-t-on pas ce genre de choses dans notre loi, alors qu'on les inclut dès qu'il s'agit de divulgation de renseignements?

[Texte]

Mr. Hines: Quite simply, sir, we did put quite a bit in, but you will notice that almost all instances in the draft act we have provided for notices almost at each step of the way. It is a question of how far you go in the legislation or regulation in requiring the deputy minister to release information. As I say, we have provided for notices at every step. The question I think that you really have to face is whether or not you want to put in legislation or regulation a requirement that, say Items 1, 2, 3, 4, 5, or specific types of information be disclosed at each step, or whether or not it might be preferable for the department to issue guidelines to cover these things or leave it as it is now, which is completely at their discretion.

The Chairman: Most of the industries seem to shy away from guidelines. So do I; guidelines are guidelines. I like the flexibility of regulations but they have to be tagged to some specific legislation or clause in the legislation. It seems to me that what I am suggesting is that maybe when we meet next week, the officials should have some pretty strong arguments for me as to why, everything being equal, it should not be in the legislation, if you get my point.

Mr. Hines: We will be prepared to deal with it.

The Chairman: Prepared to argue, or prepared to agree?

Mr. Hines: To deal with.

The Chairman: Something that I do not understand at all is "irrevocable tenders". Perhaps someone will explain that a little more to me. I went over that a few times and I do not understand it. "The use of irrevocable tenders to initiate an investigation" is included in the draft act, and you suggest it should be broadened to include all tenders, not just "irrevocable" tenders. Again you refer to the Americans and the European common market.

Mr. Magnus: I think we get into some very subtle technical issues when one pushes this point at which an investigation can be initiated further and further into the early tendering stage. But the key point that we see is that absolutely, when you have an irrevocable tender, it is at that point that the goods have essentially been introduced into the commerce of Canada. That is the point at which the decision-maker is deciding whether or not to buy. And it is at that point when immediately an irrevocable tender which is evidence of dumping and offers evidence of injury, it is at that point when the tender is made that the dumping investigation should be initiated, and fast-track investigation and preliminary determination undertaken before the award is made. Everybody can then know that it is a dump tender, if it is; and everybody is on notice that there may be dumping duties, if it is a dump tender.

The Chairman: We are doing very well here, and I ask you to go on to another area, that of the appeal procedure. Again you expressed some concern about our appeal procedures in your draft.

Mr. Magnus: In the appeal area the problem we see, which we suspect is just a drafting problem, is that when you get to the quasijudicial or judicial level, meaning the Canadian Tariff Board or above, there is a perfect opportunity for

[Traduction]

M. Hines: Très simplement, monsieur, on en a déjà pas mal mis, mais vous remarquerez que presque dans tous les cas, nous avons prévu des avis. Il faut savoir jusqu'où on veut aller dans la loi ou les règlements pour exiger que le sous-ministre divulgue des renseignements. Je répète que nous avons prévu, dans le projet de loi, des avis à chaque étape. La question que vous devez, à mon avis, vous poser est de savoir si vous voulez que la loi ou les règlements exigent que, par exemple, les éléments 1, 2, 3, 4, 5, ou certains types de renseignements précis, soient divulgués à chaque étape, ou s'il ne serait pas préférable pour le ministère d'émettre des directives à ce sujet plutôt que de laisser les choses telles quelles, entièrement à sa discrétion.

Le président: La plupart des industries semblent ne pas aimer les directives. Moi non plus; ce sont des directives. J'aime la souplesse que permettent les règlements, mais il faut qu'ils découlent d'une loi précise ou d'un article de cette loi. Il me semble que la semaine prochaine, les fonctionnaires devraient être prêts à nous offrir des arguments particulièrement forts sur les raisons de ne pas inscrire cela dans la loi.

M. Hines: Nous serons prêts à vous répondre.

Le président: Prêts à fournir des arguments, ou prêts à accepter ma position?

M. Hines: A en discuter.

Le président: Il y a quelque chose que je ne comprends pas, ce sont les «soumissions irrévocables». Peut-être quelqu'un pourrait-il m'expliquer. J'ai examiné cela à plusieurs reprises, et je ne comprends pas. «L'utilisation de soumissions irrévocables pour ouvrir une enquête», c'est dans le projet de loi, et vous voudriez élargir cela, pour que toutes les soumissions soient couvertes. Vous parlez à nouveau des Américains et du Marché commun européen.

M. Magnus: Je crois que c'est entrer dans des questions très techniques et subtiles que de savoir dans quels cas on peut ouvrir une enquête et à quel moment après l'appel d'offres. L'essentiel, pour nous, est que lorsque l'on a une soumission irrévocable, c'est à ce moment que les biens sont introduits au Canada. C'est à ce moment que les intéressés décident d'acheter ou non. C'est donc à ce moment, immédiatement après la soumission irrévocable qui prouve le dumping, et donc, le préjudice, qu'il faut ouvrir l'enquête et parvenir très rapidement à une décision provisoire avant que le contrat ne soit signé. Tout le monde peut alors savoir s'il s'agit d'une soumission sous-évaluée; et tout le monde est avisé que cela peut représenter des droits de dumping.

Le président: Très bien, je vous demandais maintenant de passer à la procédure d'appel. Vous déclarez encore là que vous n'êtes pas tellement satisfaits de la procédure prévue dans le projet de loi.

M. Magnus: Pour ce qui est des appels, le problème est à notre avis un problème de rédaction, et lorsqu'on en arrive aux échelons judiciaires ou quasi-judiciaires, comme la Commission du tarif, ou au-delà, il est très possible aux intéressés,

[Text]

interested parties, including a Canadian manufacturer, to take part in the proceedings. But again, because in our view there has been virtually no disclosure at any lower level, in fact there is a debate between the foreign manufacturer and the importer as to the amount of dump duties, or whether dump duties should be collected, or whatever. At the administrative level there is no opportunity for the Canadian interested party to take part in the proceedings.

The Chairman: I will not go further on that because when we get to clause by clause examination there is an area where we can improve the legislation.

Mr. Magnus: We suggest simply that if it is at the judicial level, consider why not at the administrative level also.

The Chairman: The last area I want to touch on behalf of the group of us is really Mr. Thomson's expert area and that is Section 301. I presume that if we were to include in our legislation something similar or closer than, say, just Proposal No. 10 does, we could perhaps meet some of the things we talked about such as discriminatory practices today, and unreasonable practices and justifiable practices, as well as violations contrary to signed agreement. That seemed to be the further argument for the provision of Section 301, which we do not have and perhaps should have.

All right, I will give you the last seven minutes, gentlemen. If you feel there is any area we have neglected to give you full scope on then use it.

• 1725

Mr. Thomson: Mr. Chairman, could I just ask two very brief questions?

Somewhere in here I read that this task force, this fast-track task force, would also examine the bids of intermediate bidders as well as the primary dumper or what was considered to be the primary dumper and I am just wondering whether or not it is really practical to examine all the intermediate bids as well.

Mr. Cartwright: There is only one set of specifications and so the bids are all going to be reasonably similar in a technical sense—and I am going to ask Peter to elaborate on this—but, basically, the problem comes in where there are two foreign bids, one is the real dump and the other is somewhere between that bid and the market level, and then there is the Canadian producer who got injured. In that case you have a hard time demonstrating that you got injured if the second lowest fellow is the one who would have won the order. Would you care to carry on?

Mr. Magnus: This is a rather fun one to get your mind around the first time you hear it. The logic has been used in one dumping case by the tribunal. It is that if there is a dumper who is found to be dumping at a low level and then there is another foreign bidder who did not get the order because the dumper got the order and the Canadian manufacturer bids above that then the tribunal says, as it looks at the question of injury, that the causality between dumping and injury, which is one of the fundamental tests that is in the GATT code, is not established. The tribunal has said, "Sup-

[Translation]

notamment à un industriel canadien, de prendre part aux délibérations. Là encore, étant donné qu'à notre avis, rien n'a été divulgué à un échelon inférieur, le débat se situe entre l'industriel étranger et l'importateur quant au montant des droits antidumping, ou à la nécessité d'en percevoir, par exemple. A l'échelon administratif, il n'est pas possible aux intéressés canadiens de prendre part aux délibérations.

Le président: Je ne poursuivrai pas pour le moment, car je crois qu'il sera temps de le faire lorsque nous en arriverons à l'étude du projet de loi article par article.

M. Magnus: Nous disons simplement que si cela vaut pour l'échelon judiciaire, cela pourrait également valoir à l'échelon administratif.

Le président: Le dernier point sur lequel j'aimerais revenir est en fait la spécialité de M. Thomson, à savoir l'article 301. Je suppose que si nous devions inclure dans notre loi quelque chose de semblable ou de plus précis que simplement la proposition numéro 10, il nous faudrait peut-être revenir sur certains des éléments dont nous avons parlé, comme les pratiques discriminatoires, les pratiques déraisonnables et les pratiques justifiables, ainsi que sur les violations d'accords signés. Cela semblait être avancé à propos de l'article 301, que nous n'avons pas, et dont nous devrions peut-être nous doter.

Ma foi, je vous donne les sept dernières minutes, messieurs. Je vais donc vous accorder plus de temps, si vous estimez que nous avons encore des questions à poser.

M. Thomson: Deux brèves questions.

Je lis que cette équipe de travail devrait également étudier les soumissions des soumissionnaires intermédiaires, ainsi que des principaux responsables du dumping, et je me demande s'il est vraiment pratique d'étudier les soumissions intermédiaires également.

M. Cartwright: Il y a seulement un cahier des charges, et les soumissions seront donc toutes raisonnablement semblables du point de vue technique. Je vais demander à Peter de vous en parler. Le problème surgit lorsqu'il y a deux soumissionnaires étrangers, dont un fait du dumping et l'autre se situe entre le prix du premier et le prix du marché, et que cela cause un préjudice à un producteur canadien. Dans ce cas, il est difficile de prouver que l'on subi un préjudice, si le deuxième soumissionnaire ayant le prix le plus bas est celui qui a obtenu la commande. Pouvez-vous poursuivre?

M. Magnus: Il s'agit de quelque chose d'assez amusant quand on l'entend pour la première fois. C'est ce genre de logique que le tribunal a soutenu dans un cas de dumping. S'il y a un soumissionnaire qui pratique le dumping et qu'il y a un autre soumissionnaire étranger qui n'a pas obtenu la commande et dont le prix est supérieur à celui d'un manufacturier canadien, le tribunal, en se prononçant sur la question de préjudice, décide que la relation de cause à effet entre le dumping et le préjudice, qui est un des critères fondamentaux du code du GATT, n'est pas établie. Le tribunal réagit comme

[Texte]

pose that the dumper was not there, who would have probably been given the order?" Well the answer is obviously the next lowest guy. So they ask, "Was he dumping?" Their answer is that they do not know whether he was dumping so they must therefore presume that he was not dumping, therefore there is no causality that the Canadian manufacturer can point to that he was injured by the dumping. Accordingly, there is no finding of injury retrospectively.

The Chairman: What you are saying is that there is a danger of our officials saying, "Well, why make a fuss, they would not have got the order anyway."

Mr. Cartwright: Well, what we are trying to do is eliminate these various loopholes. I suppose it is very difficult to write any law that does not have loopholes, but we would certainly like to encourage you to try.

Mr. Magnus: But the causality issue is fundamental because unless causality can be determined it is open for the tribunal's decision to be tested by the Federal Court of Appeal and could be found invalid. That issue of causality is a very important issue.

Mr. Thomson: Are you saying that there can be causality by an intermediate bidder?

Mr. Magnus: Well, we are saying that we suspect in many of these situations that the intermediate bid was also dumped. It was not dumped as heavily but it was also dumped. The problem is we cannot get necessarily a dumping investigation initiated.

Mr. Thomson: How in the world could you prove injury when he did not get the bid?

Mr. Magnus: But it would be able to answer the tribunal's hypothetical question of was the second lowest bidder dumping. If both the low man and the second man were investigated if there is evidence of dumping, and only if there is evidence of dumping, and both were found to be dumping, then the tribunal would put the low man out for a moment and consider whether or not the second man would have won it? The answer would be no, because his price, but for the dumping, would have been higher. Therefore, Canadian manufacturer would have been lowest. Accordingly, it can be established that he has been injured as a result of the loss of the order.

Mr. Feltham: I might add, Mr. Chairman, Mr. Thomson, that it has another effect too, and that is that the intermediate bidder might be from, say, a different country or obviously he would be a different company who might show up on the next round of bids and if one has an injury determination related to his pricing on a bid today that injury determination will be applicable to a dump bid by him in the future. So the only thing that will have to be determined in the future is whether or not he is dumping and whether or not there is injury from that dumping.

• 1730

Mr. Cartwright: Mr. Chairman, I would again like to thank you and the members of your subcommittee for inviting us here. Perhaps the best way I can express my thanks is by

[Traduction]

ceci: si cette personne qui pratique le dumping n'avait pas été là, à qui aurait-on passé la commande? La réponse est très claire: c'est à la personne ayant le prix immédiatement inférieur. On se pose alors la question de savoir si cette personne est coupable de dumping, et la réponse est qu'on ne peut pas le savoir, et que, par conséquent, on ne peut pas présumer qu'il y a dumping, qu'il n'y a pas relation de cause à effet entre le dumping et le préjudice et que le manufacturier canadien ne peut pas prétendre qu'il a subi un préjudice.

Le président: Nos fonctionnaires pourraient donc dire: pour-quoi se déranger outre mesure, puisqu'ils n'auraient pas obtenu la commande, de toute façon.

M. Cartwright: Ce que nous voulons, c'est éliminer ces différentes lacunes. Je suppose qu'il est très difficile de rédiger une loi qui n'a pas de lacunes, mais nous vous encourageons certainement à essayer.

M. Magnus: Mais cette question de causalité est fondamentale, car s'il n'y a pas relation de cause à effet, il peut y avoir appel par la Cour fédérale.

M. Thomson: Est-ce qu'il y aurait causalité dans le cas d'un soumissionnaire intermédiaire?

M. Magnus: Nous supposons, dans beaucoup de situations, que la soumission intermédiaire faisait également l'objet de dumping. Le problème, c'est que nous ne pouvons pas nécessairement, dans un tel cas, faire démarrer une enquête de dumping.

M. Thomson: Comment prouver qu'une personne peut porter préjudice quand elle n'a même pas obtenu le contrat?

M. Magnus: Dans ce cas, le soumissionnaire le plus bas et celui qui le suit immédiatement font l'objet d'une enquête s'il y a preuve de dumping, et seulement dans ce cas. Si la décision du tribunal est qu'il y a dumping, le tribunal élimine le soumissionnaire le plus bas pendant un instant et essaie de voir si le soumissionnaire qui le suit immédiatement aurait remporté le contrat. La réponse serait non, car son prix, si ce n'avait été du dumping, aurait été plus haut. Ainsi, le manufacturier canadien aurait eu le prix le plus bas. De cette façon, on peut établir qu'il a souffert d'un préjudice par suite de la perte de la commande.

M. Feltham: Il faut tenir compte d'autre chose également, c'est-à-dire que le soumissionnaire intermédiaire pourra toujours soumissionner et qu'il pourrait par la suite pratiquer le dumping. Ce qu'il faudra déterminer, c'est si, oui ou non, il y a dumping à l'avenir et si, oui ou non, il y a préjudice.

M. Cartwright: Monsieur le président, j'aimerais vous remercier, ainsi que les membres du sous-comité, de nous avoir invités ici. La meilleure façon d'exprimer ma reconnaissance

[Text]

underscoring why we attach so much importance to this matter.

The electrical industrial sector of Canada, and that is this heavy electrical apparatus we have been talking about, is a \$2 billion annual market. If you look at the recent history, from 1975 to 1979 imports have had an 11 per cent average annual rate of growth over the period compared to 8.1 per cent for domestic shipments. Imports now hold more than a 30 per cent share of the Canadian market.

If you look at the heavy machinery market we are looking at another \$1.6 billion annual market. This includes a lot of things such as paper machines, hydraulic turbines and a lot of other CGE related products. Imports in this field now hold more than 70 per cent of the Canadian market, that is for 1980, which is the latest number we have. It was 62 per cent in 1975.

The thing that bothers us is this: Canada is the only OECD country with major export capability to register a trade deficit in heavy electrical apparatus. You may recall in the prepared remarks that I commented on a \$1.12 billion trade deficit in this sector in 1979. I am not attempting to imply that that very deep and rapid penetration of the Canadian market was entirely due to dumping, but I do feel that dumping had a great deal to do with it on the theory that if it is impossible for a Canadian manufacturer to stay in the market against dumping on a significant number of jobs, he will eventually leave the market altogether. This happened to one of our principal Canadian competitors for hydraulic generators some years ago. In fact, you will see a most unfortunate record of situations where Canadian manufacturers have decided the game is just not worth the fight and they have gone out of product line after product line after product line.

I think the weakness that has been injected into the Canadian manufacturing sector, partly caused by dumping, needs attention, and I do appreciate what your subcommittee is doing in this direction. We would like to thank you very much.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Cartwright. Hopefully over the next few weeks the committee will be assessing much of what we have heard and revealing it to the interested groups.

We are adjourning now until Tuesday when we are going to hear the other side of the case. We are going to be dealing with the Canadian Importers' Association on Tuesday at 3.30 p.m., in this room, I hope. Everybody is welcome; the admission is still the same.

The meeting stands adjourned.

[Translation]

est de dire que nous attachons énormément d'intérêt à toute cette question.

Le secteur de l'industrie électrique canadienne, et nous avons parlé de l'équipement électrique lourd, représente un marché annuel de 2 milliards de dollars. Si l'on regarde l'histoire récente des importations, de 1975 à 1979, on constate qu'elles ont connu un taux de croissance annuelle de 11 p. 100, par rapport à 8.1 p. 100 pour les exportations. Les importations représentent, à l'heure actuelle, plus de 30 p. 100 du marché canadien.

Quant à la machinerie lourde, le marché annuel est de 1.6 milliard de dollars. Cela comprend les machines à papier, les turbines hydrauliques, et beaucoup d'autres produits connexes de CGE. Les importations dans ce domaine représentent plus de 70 p. 100 du marché canadien pour 1980, dernier chiffre dont nous disposons. Il s'agissait de 62 p. 100 en 1975.

Ce qui nous préoccupe, c'est que le Canada est le seul pays de l'OCDE avec de fortes capacités d'exportation qui enregistrent un déficit commercial pour l'équipement électrique lourd. Vous vous souviendrez que j'ai parlé d'un déficit commercial de 1.12 milliard de dollars dans ce secteur en 1979. Je n'essaie pas d'insinuer que cette pénétration profonde et rapide du marché canadien est entièrement due au dumping, mais j'estime que le dumping a une grande part à jouer là-dedans et que des manufacturiers canadiens cesseront sans doute de fonctionner. C'est ce qui s'est d'ailleurs passé, il y a quelques années, dans le cas d'un de nos principaux concurrents canadiens dans le domaine des génératrices hydrauliques. Il y a toute une liste de manufacturiers canadiens qui ont décidé qu'il valait mieux abandonner, parce que le jeu n'en valait pas la chandelle.

Il faut porter une attention spéciale à la faiblesse du secteur manufacturier canadien, faiblesse due en grande partie au dumping. J'apprécie ce que votre sous-comité essaie de faire à cet égard. Nous vous remercions.

Le président: Merci, monsieur Cartwright. Au cours des quelques prochaines semaines, le Comité évaluera les témoignages qu'il a reçus.

Nous ajournons jusqu'à mardi, date à laquelle nous entendrons les représentants de l'Association des importeurs canadiens, à 15 h 30, dans cette salle, je l'espère. Tout le monde est bienvenu. Le prix d'entrée n'a pas changé.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian General Electric Company Limited:

Mr. Alton S. Cartwright, Chairman of the Board and Chief
Executive Officer;
Mr. Ivan R. Feltham, Vice-President, External Affairs and
General Council;
Mr. Peter A. Magnus, Counsel, International Trade Law.

De la Canadian General Electric Company Limited:

M. Alton S. Cartwright, président du Conseil de l'adminis-
tration et directeur exécutif;
M. Ivan R. Feltham, vice-président des affaires extérieures
et du Conseil général;
M. Peter A. Magnus, avocat-conseil, Droit commercial
international.

CANADA, PA

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 9

Fascicule n° 9

Tuesday, June 16, 1981

Le mardi 16 juin 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 16, 1981
(10)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

Other Member present: Mr. Herbert.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Importers Association: Mr. Richard S. Gottlieb, Chairman, Customs and Legislation Committee and Mr. K. Dixon, President.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

Mr. Gottlieb made a statement and, with Mr. Dixon, answered questions.

At 5:30 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 16 JUIN 1981
(10)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Autre député présent: M. Herbert.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association des importateurs canadiens: M. Richard S. Gottlieb, président, Comité des douanes et de la législation et M. K. Dixon, président.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi concernant le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation» et proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27.*)

M. Gottlieb fait une déclaration puis, avec M. Dixon, répond aux questions.

A 17 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, June 16, 1981

• 1535

[Text]

The Chairman: Order, please.

I would like to welcome the Canadian Importers Association and Mr. Gottlieb whom I think I have spoken to at one time or another in years past. Would you like to introduce others who are with you, for the record?

Mr. Richard S. Gottlieb (Chairman, Customs and Legislation Committee, Canadian Importers Association): Mr. Chairman and members of the Sub-Committee, I am Mr. Gottlieb and I am the Director and Chairman of the Customs and Legislation Committee of the Canadian Importers Association.

I wish to introduce Mr. Keith Dixon who is President of the Canadian Importers Association. To his immediate right is Rolf Welke, former Past President of the association and Vice-Chairman of our Customs and Legislation Committee. To my left is Armand Elbaz, a member of my firm and to my immediate right is Donald Goodwin, a tariff consultant.

We very much appreciate the opportunity to come before the subcommittee.

The Chairman: I do not know how you wish to proceed, Mr. Gottlieb. I am sure you are aware of what we have been doing. We have been seeking and searching and probing. You come at an appropriate moment to give us perhaps the other side of the argument. Do you have an opening statement?

Mr. Gottlieb: I have a very brief statement, Mr. Chairman. Our brief was put in at an early stage in the proceedings and I presume the members of the committee have had an opportunity to read it. Since that time, as you have pointed out, there have been many briefs and many people appearing before you.

Frankly we have not had the opportunity to analyze all these supplementary submissions. We would hope that in due course we will have the opportunity to comment in writing on these recommendations and perhaps to appear before you once again.

We really have nothing specific to say other than what is in the brief and we would welcome any questions that you may wish to direct to us. Perhaps it would help if Mr. Dixon gave you a very brief description of the association, its membership and its objectives.

Mr. K. G. Dixon (President, Canadian Importers Association): Mr. Chairman and members of the sub-committee it is my pleasure to introduce the Canadian Importers Association to you. We are a national body, coast to coast in Canada. Indeed, Mr. Chairman, we have some foreign members, because as the members and you will appreciate, there are occasions when the interests of the foreign exporter are similar, if not identical, to those of the Canadian importer.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 16 juin 1981

[Translation]

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît.

Je voudrais souhaiter la bienvenue à l'Association canadienne des importateurs canadiens ainsi qu'à M. Gottlieb, à qui je crois déjà avoir parlé à plusieurs reprises. Auriez-vous l'obligeance de bien vouloir présenter ceux qui vous accompagnent?

M. Richard S. Gottlieb (président, comité des douanes et de la législation, Association des importateurs canadiens): Monsieur le président et membres du sous-comité, je m'appelle Richard Gottlieb et je suis le directeur et le président des Comités des douanes et de la législation de l'Association des importateurs canadiens.

J'aimerais vous présenter M. Keith Dixon, président de l'Association des importateurs canadiens. A sa droite, M. Rolf Welke, ancien président de l'Association et vice-président de notre Comité des douanes et de la législation. A ma gauche, M. Armand Elbaz, membre de mon entreprise et à ma droite, M. Donald Goodwin, consultant en matière de tarifs.

Nous vous sommes très reconnaissants de nous donner la possibilité de nous exprimer devant votre comité.

Le président: J'ignore comment vous voulez procéder, monsieur Gottlieb; je suis certain que vous êtes au courant de nos activités. Nous avons fait des recherches et des études. Vous arrivez peut-être juste à point pour nous montrer l'autre côté de la médaille. Avez-vous une déclaration d'ouverture à faire?

M. Gottlieb: J'en ai une très brève, monsieur le président. Notre comité vous a été soumis assez tôt et je crois que les membres de votre comité ont eu la possibilité de le lire. Toutefois, comme vous l'avez mentionné, bon nombre de documents vous ont été présentés et bon nombre de personnes ont comparu devant vous.

En vérité, nous n'avons pas eu la possibilité d'analyser tous ces documents supplémentaires. Nous espérons pouvoir le faire lorsque le temps le permettra, et d'indiquer par écrit ce que nous pensons de ces recommandations et, peut-être, comparaître encore une fois devant vous.

Nous n'avons rien de précis à vous communiquer, à part ce qui figure déjà dans le mémoire. Par ailleurs, nous nous ferons un plaisir de répondre aux questions que vous voudrez bien nous poser. A cette fin, il serait peut-être utile que M. Dixon décrive brièvement notre Association et parle de ses membres et de ses objectifs.

M. K. G. Dixon (président, Association des importateurs canadiens): Monsieur le président et membres du sous-comité, il me fait plaisir de vous donner une idée de ce qu'est l'Association des importateurs canadiens. Nous sommes un organisme national et nous sommes représentés d'un océan à l'autre au Canada. Nous avons même, monsieur le président, des membres étrangers car vous et vos membres en conviendrez certainement, il existe des circonstances où les intérêts de l'exportateur étranger sont semblables à ceux de l'importateur canadien, même s'ils ne sont pas tout à fait identiques.

[Texte]

Our association was first formed in late 1931, actually formally formed in the beginning of 1932. This year we are celebrating our 50th anniversary. In September, 1936, we were federally incorporated as a non-profit trade association. We have 810 member firms coast to coast and about 25 foreign members at this time. We are basically a Canadian association.

Our interests are in the promotion of imports and Canada's international trade. Since January, 1978, with the full approval of our board of directors in order to supplement the efforts of the Canadian Export Association and the Canadian Manufacturers Association, we have adopted as formal policy as an association for the last three years an aggressive program of export promotion, particularly of manufactured products.

Today our brief and our submissions to you, are directed at the promotion of Canada's best commercial interests. They are not, as they may appear to be on occasion, selfish and directed at only the importing community, since on occasion we are concerned with Canada's international trading image. I realize you and your honourable colleagues have received much evidence that Canada is a wide open market, permitting access by every country in the world without impediment. But, if you are looking at it from the importers' point of view on occasion this is not the case.

• 1540

Our concern with these proposals tabled by your colleague, the Minister of Finance, on 16 July 1980, is that they tend to depreciate and deprecate Canada's honourable signature on the GATT Tokyo Round negotiations. It seems to us, as an association, that we have taken this opportunity, while signing in the very best of Canadian good faith our international obligations, to immediately begin tightening up our procedures to offset many of the advantages that our trading partners have, and we have over 200, sir, around the world, who are interested in promoting trade with Canada.

As our Chairman of our Customs and Legislation Committee, and Mr. Welke, our Vice-Chairman, would confirm, and my colleagues, Don Goodwin, and Mr. Gottlieb's colleague from Montreal would also testify, we are interested in appearing before this committee, and you, sir, to offer the view of the Canadian importing community, and, in a very real sense, the Canadian consumers, and, in a very, very real sense, Canada's trading partners. We will do our best to answer any questions that may be on your mind or that of your honourable colleagues. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Dixon. I welcome Mr. Herbert who is one of the harder working members of the House and who successfully attends three and four committee meetings a week, if not a day. Hal, would you like to begin questioning?

Mr. Herbert: I have one or two questions Mr. Chairman, and thank you for your kind remarks. Maybe if there are

[Traduction]

Notre association remonte à la fin de 1931, ou plutôt au début de 1932. Nous célébrons notre 50^e anniversaire cette année. En septembre 1936, l'organisme a été constitué par une loi fédérale en société commerciale à nom collectif mais sans but lucratif. Nous avons 810 entreprises membres d'un océan à l'autre ainsi qu'environ 25 membres étrangers. Nous sommes donc essentiellement une association canadienne.

Nous cherchons à promouvoir les importations ainsi que le commerce international du Canada. Depuis janvier 1978, notre conseil d'administration a entièrement appuyé les efforts que nous avons décidé de faire afin de conjuguer notre action à celle de l'Association canadienne d'exportation et l'Association canadienne des manufacturiers. A cet égard, ces trois dernières années, nous avons adopté une politique officielle et dynamique de promotion de l'exportation, particulièrement en ce qui a trait aux produits manufacturés.

Le mémoire et les documents que nous vous soumettons aujourd'hui portent justement sur la promotion des principaux intérêts commerciaux du Canada. Contrairement à ce qu'on peut parfois croire, ils ne sont pas fondés sur l'égoïsme et ne touchent pas uniquement les importateurs puisqu'à l'occasion, nous nous préoccupons de l'image qu'on se fait du Canada comme partenaire commercial international. Je n'ignore pas que vous et vos collègues avez souvent entendu que notre pays est un marché très ouvert, qu'il laisse entrer les produits de chaque pays du monde sans obstacle. Toutefois, si l'on considère cette question du point de vue des importateurs, ce n'est pas toujours le cas.

Ce qui nous préoccupe dans les propositions faites par votre collègue le ministre des Finances le 16 juillet 1980, c'est qu'elles ont tendance à déprécier et à discréditer la participation honorable du Canada aux négociations du GATT lors du Tokyo Round. Notre association, pense que bien que le Canada ait signé en toute bonne foi, il a profité de cette occasion pour commencer à resserrer ses procédures afin de contrer bon nombre des avantages dont profiteraient nos partenaires commerciaux. Rappelons qu'il y en a plus de 200 dans le monde qui veulent promouvoir leur commerce avec le Canada.

Comme vous le dira le président de notre Comité des douanes et de la législation, ainsi que M. Welke, notre vice-président et mes collègues, Don Goodwin ainsi que M. Gottlieb mon collègue de Montréal, nous sommes heureux de comparaître devant vous et de vous communiquer le point de vue des importateurs canadiens et celui des consommateurs canadiens que nous connaissons bien. Enfin, nous sommes aussi en mesure de vous donner une très bonne idée de la position des partenaires commerciaux du Canada. Nous ferons de notre mieux pour répondre à toute question que vous ou vos collègues voudrez nous poser. Je vous remercie.

Le président: Merci monsieur Dixon. Je souhaite la bienvenue à M. Herbert qui est l'un des députés les plus travailleurs de la Chambre et qui réussit à assister à trois et parfois quatre réunions de comité par semaine, quand ce n'est pas par jour. Monsieur Herbert, voulez-vous étre le premier à poser des questions?

M. Herbert: Monsieur le président, j'ai une ou deux questions à poser mais d'abord je vous remercie pour vos aimables

[Text]

others, I could collect my thoughts first because I have a line of attack.

The Chairman: Go right ahead. I can start if you would rather that I begin.

Mr. Herbert: I must admit, Mr. Chairman, that I have missed the last two or three meetings but, as you know, I have been crisscrossing this country looking at the work of another committee.

I am intrigued when you say you represent the countries with whom we trade and it is this particular point I would like to pursue a little further.

You, obviously, have accepted in your opening statement that we can improve the import side of our trade picture if we also promote the export side. There are a few countries with whom we do not maintain diplomatic relations from whom we import a tremendous amount of goods, manufactured goods mostly. Have you taken any position on those particular countries so that maybe we can get a better balance?

The reason I ask you this question is because there is a tremendous amount of material that can come into this country that is presently controlled by quotas, for example. One of the arguments that is often used is that we are not able as freely to export as we appear to be free to import. What is your attitude towards these countries with whom we do not have diplomatic relations?

Mr. Dixon: Mr. Herbert, first of all, I only know of one country with which our nation does not have diplomatic relations that is a significant exporter to this country, and I think the Taiwan, or Formosa, or the Republic of China, whichever name you choose. Canada, a unique nation in our view in commercial terms, has just concluded the calendar year of 1980 with a magnificent effort of a minimum \$5 billion surplus, it is a little over that, Mr. Chairman.

I agree immediately, and perhaps this thought is crossing your mind, Mr. Herbert, that much of our exports, if not the bulk of them, are resource products—agricultural, mineral, petroleum-related, whereas our imports tend to be manufactured goods. I am sure testimony has been provided to the Chairman and you and your colleagues on the committee pointing out constantly that the imbalance on manufactured exports as far as manufactured imports are concerned is rather large. The figure has been tossed about in recent years, certainly the last year, of \$15 billion as a deficit on manufactured imports and exports.

• 1545

The rest of the world, however, regards Canada as generally a good trading partner. They have some complaint, and in our view a justified complaint.

Insofar as answering your question directly as far as Taiwan is concerned, it is our view that for a country that we do not diplomatically recognize, and therefore do not grant the gener-

[Translation]

paroles. S'il y en a d'autres qui veulent d'abord intervenir, cela me donnera peut-être le temps de préparer mon argumentation car je tiens à développer certaines choses.

Le président: Allez-y maintenant. Je pourrais commencer mais je préfère que ce soit vous.

M. Herbert: Monsieur le président, je dois admettre avoir manqué les deux ou trois dernières réunions mais vous n'ignorez pas que j'ai voyagée dans le pays avec un autre comité.

Je suis intrigué lorsque vous dites représenter les pays avec lesquels nous avons des relations commerciales; c'est donc là-dessus que j'aimerais vous interroger.

D'après votre déclaration d'ouverture, vous êtes certainement d'avis que nous pouvons améliorer nos importations tout en nous occupant de la promotion de nos exportations. A ce sujet donc, nous importons un nombre considérable de produits—la plupart des produits de fabrication—de certains pays avec lesquels nous n'avons pas de relations diplomatiques. Avez-vous pris position au sujet de ces pays afin que le commerce soit davantage équilibré?

Si je vous pose cette question, c'est parce que bon nombre de produits que nous importons sont présentement assujettis à des mesures de contingentement. L'un des arguments qu'on présente souvent, c'est que nous ne pouvons pas exporter aussi facilement que nous importons. J'aimerais donc savoir quelle est votre attitude à l'égard de ces pays avec lesquels nous n'avons pas de liens diplomatiques?

M. Dixon: Monsieur Herbert, pour commencer, je ne connais qu'un seul pays avec lequel l'état canadien n'a pas de relations diplomatiques et qui constitue un exportateur important de produits vers notre pays, il s'agit de Taiwan ou de Formose, ou encore de la République de Chine, quel que soit le nom sous lequel on le désigne. A notre avis, le Canada est une nation unique sur le plan commercial; elle vient de terminer l'année 1980 avec un surplus minimum impressionnant de 5 milliards de dollars, je crois même qu'il est un peu supérieur à cela, monsieur le président.

Monsieur Herbert, peut-être songez-vous que bon nombre de nos exportations, sinon la plupart, sont des ressources, des produits agricoles, minéraux, du pétrole etcetera, alors que nos importations ont tendance à se retrouver parmi les produits manufacturés. J'en conviens avec vous. En outre, je suis certain que nos témoins, le président et vos collègues auront insisté sur le déséquilibre assez important entre les exportations manufacturées et les importations de la même catégorie. Ces dernières années, enfin l'année dernière, on a parlé d'un déficit de 15 milliards de dollars au chapitre des exportations de produits manufacturés par rapport aux importations.

Cependant, le reste du monde considère que le Canada, en général, est un partenaire commercial. Il y a bien quelques plaintes, d'ailleurs justifiées à notre avis.

Quant à Taiwan, étant donné que nous ne reconnaissons pas ce pays sur le plan diplomatique et que, partant, nous ne lui accordons pas le tarif préférentiel général, comme nous le

[Texte]

al preferential tariff status to, as we do to South Korea, for example, or Hong Kong, they have a continuing right to supply the Canadian market. After all, Mr. Herbert, the Taiwanese are big buyers of Canadian products and are considering our nuclear reactor, as you may know, and providing they are given no concession, we see nothing wrong with Taiwan continuing to attempt to encroach on the Canadian marketplace.

Mr. Herbert: Mr. Chairman, there were two reasons for my pursuing this line. I did not mention the country but now you have, and one, of course, is that we apparently have a government policy that is preventing us from selling our nuclear reactors to Taiwan. That is one example of where we are losing jobs as a result, in my opinion.

But really, I was more looking at the fact, and you have touched on it, that we are importing manufactured goods and we are exporting raw materials and natural resources. In order to effect some measure of control we are imposing quotas, and the quotas are in numbers and are not related to values of the individual items or the total value of the import. Would you like to comment because you said you represented the consumer?

Do you not believe there would be some better protection of the consumer if there were some inclusion of pricing, as well as number restriction to be imposed by quota? What is bothering me at the present time is, whenever we impose quotas, we end up by importing at the higher range of price and we do not get into the country the lower cost imports which I personally believe would be beneficial to consumers. Would you like to comment?

Mr. Dixon: Yes, I would indeed with my chairman's permission.

Mr. Chairman, the point Mr. Herbert, your honourable colleague, raises is a very valid one. The Government of Canada, as we were advised informally here in Ottawa, will make a decision this week on the dreadful Textile and Clothing Board report tabled in the House of Commons last August which proposes mandatory textile and clothing quotas done on a bilateral basis with 17 so-called low cost countries for the next decade, for the next 10 years.

Mr. Herbert, Mr. Chairman, raises a very good point in that perhaps a price-related quota would be more useful, and, indeed, Mr. Herbert is quite right. If you are limited, for example, to 1,000 pairs of pyjamas as your quota, you are not going to import the cheapest pyjamas, you are going to import the highest-priced pyjamas you can sell to a Canadian importer because your limit is 1,000 pairs of pyjamas.

I am happy to advise you, Mr. Chairman and your colleagues, that the Government of Canada is attempting this type of proposal that Mr. Herbert has hinted at in the cheese imports. We have a cheese global quota. To our shame, it is in its sixth year. It is 45 million pounds.

[Traduction]

faisons pour la Corée du Sud, par exemple ou pour Hong Kong, il doit avoir le droit de continuer à exporter ces produits vers le marché canadien. Après tout, monsieur Herbert, les habitants de Taïwan achètent beaucoup de nos produits et ils envisagent l'achat d'un de nos réacteurs nucléaires, comme vous le savez sans doute. Par conséquent, pourvu que l'on n'accorde aucune concession à ce pays, nous ne voyons rien de répréhensible à ce que Taïwan continue à prendre sa part du marché canadien.

M. Herbert: Monsieur le président, je pose cette question pour deux raisons. Vous venez de nommer le pays en question, ce que je n'avais pas fait; en l'occurrence il semble que le gouvernement ait pour politique d'empêcher la vente de nos réacteurs nucléaires à Taïwan. C'est à mon sens une autre circonstance où nous perdons des emplois.

Toutefois, et vous l'avez d'ailleurs mentionné, nous importons des biens manufacturés alors que nous exportons des matières premières, surtout des ressources. Pour contrôler quelque peu cela, nous imposons des contingentements mais il s'agit d'un nombre fixe qui ne tient nul compte de la valeur de l'article auquel ils s'appliquent ni de la valeur totale de l'importation. Avez-vous quelque chose à dire là-dessus car vous avez dû représenter le consommateur.

Ne croyez-vous pas que l'on protégerait davantage ce dernier si l'on tenait compte du prix de l'article autant que le nombre maximal à importer en vertu des contingentements? Ce qui me préoccupe à l'heure actuelle, c'est que chaque fois que nous imposons de telles mesures, nous finissons par importer les articles analogues mais de prix plus élevés alors que nous ne réussissons pas à faire entrer des importations moins chères, ce qui à mon avis, serait plus avantageux pour le consommateur. Qu'en pensez-vous?

M. Dixon: Si le président me le permet.

Monsieur le président, votre collègue, M. Herbert vient de soulever une préoccupation très légitime. On nous a dit de façon non officielle, ici à Ottawa, que le gouvernement canadien prendrait une décision cette semaine au sujet du terrible rapport déposé à la Chambre des communes en août dernier par la Commission du textile et du vêtement et qui propose des contingentements obligatoires bilatéraux avec 17 pays dont les coûts de production sont censés être faibles. Ces mesures vaudraient pour les 10 prochaines années.

Monsieur le président, M. Herbert soulève quelque chose de très important, en ce sens qu'un contingentement lié au prix serait peut-être plus efficace. Par ailleurs, M. Herbert a tout à fait raison; par exemple, si l'on est limité par contingentement à importer 1,000 paires de pyjamas, on n'importera pas les moins chers mais bien les plus chers puisque l'on ne peut en vendre que 1,000 à l'importateur canadien.

Je suis toutefois heureux de vous rapporter, à vous et à vos collègues, monsieur le président, que pour le fromage le gouvernement canadien essaie justement de mettre en œuvre ce que M. Herbert propose. En effet, un contingentement global sur les importations de fromage est en vigueur. A notre grande honte, cette mesure existe depuis cinq ans et limite les importations à 45 millions de livres.

[Text]

Mr. Herbert: It is 45 million pounds too much.

Mr. Dixon: And the Government of Canada, through your colleague, the hon. Eugene Whelan, has now implemented what is virtually a trigger-price system on cheese imports, specifically, Mr. Chairman, with the European Economic Community, where those countries have agreed with Canada not to sell cheese f.o.b. European port in excess of the price of the local Canadian commune or farm that may be offering cheese within the radius of 30 miles from their place of production.

I could not agree more with your suggestion that quotas, and particularly quotas as they are administered by the office of special import policy, the Department of Industry, Trade and Commerce, are designed specifically, one, to increase the price of goods to the consumer of Canada, and two, to ensure that the quota is not fully taken up. This is our great beef—if Mr. Whelan were present he would forgive the pun—about the way quotas are administered in Canada.

• 1550

There is no country in the world that has as many import quotas as Canada or administers them as badly. They are numerical—as you rightly pointed out, Mr. Herbert—and they are not fair to the consumer. They are not fair to the foreign exporter and they are certainly not fair to the Canadian importer because life is made commercially unpredictable. You can be terminated at any time, changed at the whim of Industry, Trade and Commerce. Until we get a system along the lines that you have hinted at and Mr. Whelan has now implemented—though God knows why we need a trigger-price system on top of a quota system on top of a duty is quite beyond me—at least Minister Whelan is on the right track, Mr. Chairman. He now has three-fold protection for the farmers of Canada insofar as cheese products are concerned.

Mr. Herbert: Mr. Chairman, I had better get on the record before I get too far out of my depth that in principle I approve of free trade. I should say that I should also be careful of my flippant remarks because, in talking about this problem of cheese imports and making the remark that I made here today, my constituent, who is a lady—and I do not mean this in any discriminatory sense—said that she just happened to be the boss of a cheese importing company, after I had made my remark about imports of cheese.

My last question deals with something that bothers me a lot and I want to see what your attitude is. In France they have specified that the imports of Japanese automobiles shall be limited to 3 per cent of their total sales of automobiles. Whether they are allowed to do that or not, I do not know. I find that other countries have a habit of doing things whether or not they are supposedly permitted under the GATT agreement. I notice in the United States that they never say no; they

[Translation]

M. Herbert: Ce sont 45 millions de livres de trop.

M. Dixon: Le gouvernement du Canada par l'intermédiaire de votre collègue, M. Whelan, vient de mettre en vigueur un système de déclenchement des prix en matière d'importation de fromage. Cela s'adresse spécialement à la Communauté économique européenne, dont les membres ont convenu de ne pas vendre de fromage européen franco-de-bord si son prix est supérieur à celui du fromage local canadien vendu dans un rayon de 30 milles de son lieu de production.

Je suis tout à fait d'accord quand vous dites que les contingents, particulièrement tels que l'on les administre à la direction générale des relations commerciales et particulières du ministère de l'Industrie et du Commerce, sont conçus premièrement, pour augmenter le prix des articles achetés par les Canadiens et, en second lieu, pour que ces mesures ne soient pas tout à fait respectées. Notre principal cheval de bataille, c'est la façon dont les quotas sont administrés au Canada; si M. Whelan était ici, il me pardonnerait ce jeu de mots.

Aucun autre pays au monde n'a plus de quotas d'importation que le Canada, et dans aucun autre pays ces quotas sont aussi mal administrés. Comme vous l'avez justement précisé, monsieur Herbert, ces quotas sont numériques et ne sont pas juste pour les consommateurs. Ils ne sont pas juste pour les exportateurs étrangers, et ils sont sûrement injustes pour les importateurs canadiens, car la situation commerciale devient imprévisible. Votre entreprise peut être éliminée ou modifiée à n'importe quel moment, selon les caprices du ministère de l'Industrie et du Commerce. Tant que nous n'obtiendrons pas un système semblable à celui dont vous avez parlé, et M. Whelan a maintenant mis en œuvre... Quoique Dieu seul sait pourquoi nous avons besoin d'un système de prix-seuil, en plus du système de quotas et de frais de douanes; cela me dépasse; au moins, monsieur le président, le ministre Whelan est sur la bonne voie. Il a maintenant établi une protection à trois niveaux pour les fermiers du Canada, du moins pour les fromages.

M. Herbert: Monsieur le président, avant d'aller trop loin, je ferais bien de consigner au compte rendu qu'en principe, j'approuve les échanges commerciaux libres. Je devrais également faire attention à mes observations frivoles lorsque nous parlons des problèmes d'importation du fromage car l'une de mes commettantes qui est une femme—et mes propos n'ont aucune connotation discriminatoire—me disait qu'elle dirige une société d'importation de fromage, après que j'ai eu fait mes observations à propos de ce secteur.

Ma dernière question porte sur une chose qui me préoccupe grandement et au sujet de laquelle je voudrais connaître votre attitude. La France a précisé que les importations d'automobiles japonaises ne devaient pas excéder 3 p. 100 des ventes totales d'automobiles dans ce pays. Je ne sais pas si cela est permis ou non. J'ai l'impression que les autres pays ont l'habitude de faire certaines choses, qu'elles soient permises ou non par les accords du GATT. J'ai remarqué qu'aux États-

[Texte]

just lose the paper. That is the way they get rid of the import problem.

But dealing with automobiles and our trade with Japan, France has handled it by specifying 3 per cent. We have come up with some recent agreement which has been criticized inasmuch as it was assumed apparently in advance and therefore there were massive imports. But in essence our problem with Japan surely is not the amount that we import from Japan but the fact that we do not get any reciprocal agreement with Japan to open their market to Canadian goods. If you are interested in imports, and you indicate that you are also, as a result, looking at the export from Canada, what attitude have you taken towards the fact that Japan tends to close its doors to foreign imports?

Mr. Gottlieb: Perhaps I might comment on that, Mr. Herbert, having been to Japan several times, and perhaps it is a prejudiced view since I do respect Japanese companies. I have not seen any evidence of trade restrictions in Japan against Canadian products per se. There are a number of problems involved in exporting to Japan. There is a very complicated distribution system which results in a Canadian product being sold in the Japanese market at four, five or six times f.o.b. Canadian price because of the number of hands it goes through. For certain products—for example, in the pharmaceutical field and in medical equipment fields—and in the procurement policies of hospitals, there are unpublished regulations which foreign companies are unaware of. Therefore, they are unable even to tender or to know the conditions under which they may supply.

There are certain well-documented cases such as the Japanese telephone authority which does in fact restrict the persons who may supply telephone equipment. Whatever the reason is, they claim it is due to the need to have this equipment be consistent with their equipment. American suppliers especially, and I suppose Canadian as well, say that this is an out and out trade barrier. It has often been said that there are trade barriers. I speak to lawyers and businessmen in Japan constantly. Perhaps their comments are self-serving, but they deny most vehemently that there are barriers against all but a few products.

• 1555

There is a barrier against footwear because they have a very peculiar shoe industry in Japan which has heavy government support, and I guess agriculture is another one, although the Americans have succeeded recently in selling oranges to Japan. I think in most cases if you examine the alleged case of trade restriction you will find that the Canadian supplier either did not go about it the right way or was not willing to adjust his product to suit the Japanese requirements, such as Japanese labelling on products. Believe it or not, Canadians think they can sell consumer products in Tokyo using the English language, or sell cars with the wheel on the wrong

[Traduction]

Unis on ne dit jamais non; on perd les documents tout simplement. Voilà comment ils se sont débarrassés du problème des importations.

Pour revenir au problème des automobiles et à notre commerce avec le Japon, la France a réglé le problème en établissant un plafond à 3 p. 100. La récente entente que nous avons conclue a fait l'objet de nombreuses critiques puisqu'apparemment certains qui l'avaient prévue ont importé massivement avant qu'elle ne soit signée. Essentiellement, notre problème avec le Japon ce n'est pas la quantité de produits que nous importons de ce pays, mais le fait que nous n'obtenons aucune entente du Japon sur l'ouverture de son marché aux produits canadiens. Vous voulez peut-être importer de ce pays et parler de votre intention d'exporter des produits canadiens; quelle est votre attitude face à la tendance du Japon de fermer ses portes aux importations étrangères?

M. Gottlieb: Monsieur Herbert, je pourrais peut-être répondre à cette question puisque j'ai été au Japon plusieurs fois, mais ma réponse ne sera peut-être pas objective, puisque je représente des sociétés japonaises. Je n'ai jamais constaté l'existence de véritables restrictions commerciales au Japon à l'égard des produits canadiens. L'exportation vers le Japon pose un certain nombre de difficultés. Il existe un système de distribution très compliqué qui fait que les produits canadiens sont vendus sur les marchés japonais à un prix quatre, cinq et six fois plus élevé que le prix canadien, en raison du nombre d'intermédiaires. Pour certains produits, par exemple dans le domaine des produits pharmaceutiques et de l'équipement médical, les politiques d'achat des hôpitaux comprennent des règlements non publiés que les sociétés étrangères ne connaissent pas. Conséquemment, elles ne sont même pas en mesure de présenter une soumission ou de savoir dans quelle condition elles pourraient fournir leurs produits.

Il existe certains cas bien documentés, comme celui de la société japonaise de téléphone qui, de fait, impose des restrictions à ses fournisseurs. Quelles qu'en soient les raisons, cette société affirme que cette pratique découle du besoin d'uniformité dans l'équipement. Les fournisseurs américains particulièrement et les fournisseurs canadiens aussi, j'imagine, affirment que c'est une restriction commerciale pure et simple. On a souvent dit que ce pays imposait des barrières commerciales. J'ai des contacts constants avec des avocats et des hommes d'affaires japonais. Leurs propos sont peut-être intéressés, mais ils nient énergiquement l'existence de barrières, sauf pour certains produits.

Il y a des restrictions sur les chaussures, car au Japon cette industrie a cela de particulier qu'elle est fortement soutenue par le gouvernement; on peut dire la même chose de l'agriculture, quoique les Américains aient récemment réussi à vendre des oranges au Japon. Je pense que dans la plupart des cas, lorsqu'on étudie les prétendus cas de restrictions commerciales, on constate que le fournisseur canadien ne s'y est pas pris de la bonne façon ou qu'il n'a pas voulu modifier son produit pour répondre aux exigences japonaises, en matière d'étiquetage par exemple. Croyez-le ou non, les Canadiens pensent qu'ils peuvent vendre des produits aux consommateurs de Tokyo en

[Text]

side. Save for a very few cases it has been the fault of the Canadian potential supplier in either not meeting the demand or not finding people in Japan who could work their way through what are often very intricate rules but no different in many cases from those we have here.

Mr. Herbert: They are certainly very successful in their efforts. Can I have one more question, Mr. Chairman?

The Chairman: You can have all you want.

Mr. Herbert: It triggered a thought when you mentioned pharmaceuticals. We are looking at dumping, which is essentially bringing materials in at low prices. But we do have another fairly serious problem in this country which is the bleeding off of profits via transfer pricing. Have you taken a position on this and are you making any effort to get it under control? I feel that it is going to have serious repercussions as far as our multinationals are concerned unless we come to grips with this.

Mr. Gottlieb: This is a very interesting problem. Indeed, multinationals are often put in a position of being unable to be "on-side", if we can use that phrase, of the various legislations that we have. If a foreign parent company wishes to sell to its Canadian subsidiary and avoid dumping, it must necessarily transfer that product at a pretty high price because the anti-dumping legislation, as it is now and as it is proposed to be, does not provide for enough adjustments to the transfer price so that they could sell at the same price they would sell in the home market to a similar customer. The result, of course, is that the Canadian subsidiary's cost is rather inflated and the margin that he has to work with, given the marketplace, is rather small. So the income tax department is unhappy.

If you look at the rules under the Canadian Income Tax Act dealing with related party transactions, such a transaction would probably be attackable and the income tax authorities would deem that transfer price to be unreasonable and would probably disallow part of the price as an expense on the Canadian importer's side. Of course, the anti-dumping people would be happy. If, conversely, you try to satisfy the income tax people and maintain a proper transfer price under income tax rules, you very likely run afoul of anti-dumping legislation. Now there are other statutes that also come into play such as the Combines Investigation Act which talks about pricing designed to artificially effect competition. There is the Customs Act and there is federal sales tax legislation.

It is a very difficult problem to deal with. We have given lots of thought to it. We do not really know how to attack it in a way that would be consistent under all pieces of legislation. In fact, I myself spent a lot of time trying to draw the very narrow line to permit multinationals to be onside all legislation. Eventually what happens is you take a calculated risk

[Translation]

utilisant la langue anglaise, ou encore vendre des autos avec le volant du mauvais côté. Sauf dans quelques très rares cas, les échecs s'expliquent du fait que les fournisseurs canadiens n'ont pas su répondre à la demande ou n'ont pas su trouver des gens au Japon qui pouvaient s'y retrouver dans des règlements parfois très complexes, mais souvent assez semblables à ceux qui sont vigoureux ici.

M. Herbert: Leurs efforts sont certainement couronnés d'un grand succès. Vous me permettez une autre question, monsieur le président?

Le président: Tout ce que vous voulez.

M. Herbert: Lorsque vous avez parlé de produits pharmaceutiques, ça m'a rappelé quelque chose. Nous étudions la pratique du dumping, qui consiste essentiellement à importer des produits à prix très bas. Cependant, nous avons un autre problème assez sérieux au pays, celui de la fuite des profits par l'intermédiaire des prix de transfert. Avez-vous pris position sur cette question, et faites-vous des efforts afin de contrôler la situation? J'ai l'impression que si nous ne venions pas à bout de cette difficulté, cela aura des répercussions sérieuses pour nos sociétés multinationales.

M. Gottlieb: C'est là un problème très intéressant. De fait, les multinationales se trouvent souvent dans l'impossibilité de respecter nos diverses lois. Si une société-mère étrangère désire vendre des produits à sa filiale canadienne et éviter de faire du dumping, elle doit nécessairement transférer le produit à un prix assez élevé, car dans sa forme actuelle et dans sa forme proposée, la loi anti-dumping ne prévoit pas suffisamment d'ajustements au prix des transferts pour que les produits puissent se vendre au même prix que sur le marché intérieur à un client semblable. Évidemment, pour la filiale canadienne, les coûts sont relativement gonflés et la marge de manœuvre est assez mince, compte tenu du marché. Alors le ministère du Revenu n'est pas heureux.

Vous constaterez que dans la Loi canadienne de l'impôt sur le revenu, en vertu des règlements relatifs aux transactions entre affiliés, une telle transaction serait probablement contestable; les autorités du ministère du Revenu jugeraient que ce prix de transfert est déraisonnable et refuseraient probablement de considérer qu'une partie du prix constitue une dépense pour l'importateur canadien. Évidemment, les gens du tribunal anti-dumping seraient alors très contents. D'autre part, si vous essayez de satisfaire les gens du ministère du Revenu et d'adopter un prix de transfert qui respecte les règles de l'impôt sur le revenu, il est très probable que vous ne respecterez pas la Loi anti-dumping. D'autres statuts entrent également en jeu, telle la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions où l'on parle de prix conçus dans le but d'influencer artificiellement la concurrence. Il y a la Loi sur les douanes, de même que la législation fédérale en matière de taxe de vente.

C'est donc un problème très difficile à résoudre. Nous y avons beaucoup réfléchi. Nous ne savons pas vraiment comment respecter toutes les législations. De fait, j'ai moi-même consacré beaucoup de temps à essayer d'élaborer une position qui permettrait aux multinationales de respecter toutes les lois. Éventuellement, il faut prendre un risque calculé, en tenant

[Texte]

somewhere, based on where the greatest penalty would lie, and usually that is income tax. You normally try to stay on-side income-tax legislation and take your chances on customs or anti-dumping, for example.

• 1600

Mr. Herbert: I have a suggestion to make to you, Mr. Gottlieb; if we take a strong position on transfer pricing and therefore make it impossible for the multi-nationals to bring in the product of what is considering a somewhat inflated price, the end result would be that they would no longer continue that particular manufacture in Canada. The manufactured material would therefore be impoted, thus improving the position for your association as importers. I am being a little perverse here but in fact this is what is going to happen as a result of the present Revenue Canada attack on transfer pricing. Although this may be in your interests as importers, as it will presumably increase the volume of importers, it will not be in the interests of the production of Canadian jobs. It is the other side of the story.

The dumping, I think, is something that we have not discussed enough. It is a very serious problem. I do not know what the solution is at the moment. I know there are many, many cases that Revenue Canada is looking at and the implications are quite serious for manufacture in Canada.

Mr. Gottlieb: If I may make one additional comment; to cast some perspective on our position, we have to realize that all manufacturers are importers and a good part of the anti-dumping cases involved products purchased by Canadian manufacturers. The end result of anti-dumping proceedings, injury findings and assessments of dumping duties of inflation of transfer prices to Canadian importer-manufacturers of components, has been to render them uncompetitive. These are the importers of finished products and that is another problem that is very difficult. If you have to pay more for imported steel because it is subject to trigger price then your refrigerator and your car is more expensive than the imported refrigerator or car.

The Chairman: Mr. Gottlieb, you have only reinforced my belief that it is a very complicated field. There are no easy solutions. After all, somebody has to buy the refrigerator, which means people have to have work. However, I am not a protectionist by nature, and I would hate to see this country go back to the philosophy of the ungrateful thirties. It was a very selfish philosophy in all the countries and did not do anything to protect anyone's economy. I certainly would not want as a Liberal to see us adopt protectionist patterns but what we are trying to do with this piece of legislation, what I am trying to do, is grasp or come up with some conclusions that fortunately are not colored by experience in the sense that I have any particular bias one way or the other. In the sixties, there was one other architect, I think in the Harley Report dealing with generics drugs, which in essence opened the door to the import of drugs. That proved to be beneficial to this country; it did bring down the high price of pharmaceuticals and it did not

[Traduction]

compte de la peine la plus considérable; c'est généralement du côté de l'impôt sur le revenu. Normalement les sociétés essaient de respecter la Loi de l'impôt sur le revenu tout en prenant des risques du côté de douane ou de la Loi antidumping.

M. Herbert: Je voudrais vous faire une proposition, monsieur Gottlieb; si nous adoptons une position ferme sur les prix de transfert et que par la suite il devient impossible aux multinationales d'importer un produit à un prix considéré gonflé, le résultat final serait que ces sociétés cesseraient de fabriquer ces produits au Canada. Ces produits seraient alors importés, ce qui améliorerait la position de votre association d'importateurs. Je suis peut-être un peu pervers ici, mais de fait c'est exactement ce qui résultera de la présente attaque du ministère du Revenu sur les prix de transfert. Quoique cela puisse être dans vos intérêts d'importateurs, puisque ces mesures augmenteraient présumément le volume des importations, cela ne représenterait pas plus d'emplois pour les Canadiens. Ça c'est l'autre côté de la médaille.

A mon avis, nous n'avons pas suffisamment discuté de la question du dumping. C'est un problème très sérieux. Pour l'instant, je ne connais pas la solution. Je sais que le ministère du Revenu étudie un très grand nombre de cas dont les conséquences sont assez sérieuses pour les fabricants canadiens.

M. Gottlieb: Permettez-moi une autre observation. Pour mettre notre position en perspective, il faut bien nous rendre compte que tous nos fabricants sont des importateurs et qu'une bonne part des cas étudiés par le tribunal antidumping mettent en cause des produits achetés par des fabricants canadiens. Avec les procédures antidumping, la détermination du préjudice, l'évaluation des taxes pour dumping et le gonflement des prix de transfert pour les importateurs et fabricants canadiens de pièces, ces derniers ne peuvent plus être concurrentiels. Ils sont importateurs de produits finis, et c'est un autre problème très difficile. Si vous devez payer plus pour de l'acier importé parce qu'on a établi un prix-seuil pour ce produit, alors vos réfrigérateurs et vos autos seront plus chers que ces mêmes produits importés.

Le président: Monsieur Gottlieb, vous ne faites que renforcer chez moi la conviction que c'est là un secteur très compliqué. Il n'y a pas de solution facile. Après tout, quelqu'un doit acheter ce réfrigérateur, ce qui signifie que des gens doivent travailler. Cependant, je ne suis pas protectionniste par nature, et je ne voudrais pas que notre pays retourne à la mentalité des années 30. C'était une mentalité très égoïste dans tous les pays, mentalité qui n'a rien fait pour protéger l'économie de quiconque. Je suis un libéral, et je ne voudrais pas que nous adoptions des politiques protectionnistes; ce que nous essayons tous de faire dans notre étude de ce projet de loi, c'est d'en arriver à des conclusions qui heureusement ne seront pas influencées par des expériences antérieures, puisque je ne suis pas particulièrement biaisé dans un sens ni dans l'autre. Dans les années 60 on a préparé le rapport Harley qui portait sur les produits pharmaceutiques génériques; l'un des auteurs de ce rapport a ouvert la porte à l'importation de médicaments.

[Text]

result in mass poisonings as some of the witnesses suggested would happen if we brought in drugs from Poland or wherever where theoretically we could not inspect for quality and the rest of it. Somehow we are all surviving and if we cannot buy valium, we can buy the generic. We are just as neurotic as the next guy; it is a status thing. So, while I am not over-concerned, I am concerned about the abuse of quotas. The black market has gone up in quotas with the tendency, as Mr. Herbert pointed out, to utilize our quotas for silk underwear rather than cotton. The same thing is creeping in to the shoe industry, I may add. One of my problems is that I am constantly being requested to have quotas made larger. The Dutch cheese industry, is quite positively asking for an increase in its quota. I do not pretend to know the answer nor do I think this committee's function is to find an answer. What we are trying to do here, I think, is complete the Post-period of GATT, to try to put in place some of the things that GATT has permitted us to do as a result of the realization that countries would need some protection despite GATT, because we cannot devise a perfect system. We are trying to arm the government, or the department, or the official, with the legislative powers, legal legislative powers, that other signatories to GATT feel necessary.

• 1605

Mr. Gottlieb, I say this openly and not facetiously and you can bring me on where I am wrong, I have not heard very many representations for us to do what is not already in place in the United States, for instance, or in some of the other signatory countries. Of course, we tend to think if it works in the United States, why not here? I am sure there are a lot of reasons why it does not and why our system may work even better.

I am going to zero in on some of the questions I asked other officials, but before we leave Japan. I would like to say that recently I was over at OECD speaking on energy and I had a very interesting discussion with Japanese friends who were also there. We discussed some of the things Mr. Herbert Gray mentioned, for example the barriers that seem to be imposed in certain areas in Japan. I am thinking of, for instance, Finnish lumber, prefabricated homes. They tell us quite straight faced that we do not know their customs, their architects and the rest of it. I do not get too excited as I think our people are ingenious enough to build any type of home if the market is there, and if the order comes in telling us the type of home which is wanted.

The other issue about which we have heard a great deal, Mr. Gottlieb, was capital goods. You may feel that you do not have any interest in this and I will not mind if you do not, but Canadian General Electric spoke in great detail about this

[Translation]

Cette pratique s'est révélée avantageuse pour le pays; elle a permis un abaissement du prix des produits pharmaceutiques et on n'a pas assisté à des empoisonnements de masse, comme certains témoins l'avaient prévu si nous acceptions l'importation de médicaments de Pologne ou d'autres pays où, théoriquement, il était impossible de vérifier la qualité, etc. Nous avons tous réussi à survivre, et si nous ne pouvons pas acheter de valium, nous pouvons acheter un produit générique. Nous sommes tout aussi névrosés que nos voisins; ce n'est qu'une question de statut. Je ne suis donc pas trop inquiet, mais je me préoccupe quand même de l'abus des quotas. Il y a eu progression des quotas pour l'achat de sous-vêtements de soie plutôt que de coton. Je peux ajouter que le même phénomène prend de l'ampleur pour l'industrie de la chaussure. L'un de mes problèmes, c'est qu'on me demande constamment d'accroître les quotas. Les représentants de l'industrie hollandaise du fromage demandent très activement un accroissement des quotas. Je ne prétends pas connaître la réponse à ces problèmes, et je ne crois pas que le rôle du comité soit de trouver cette réponse. Ce que nous essayons de faire ici, c'est de compléter la période de l'après GATT, afin de mettre en place les mécanismes que nous ont permis les négociations du GATT, divers pays s'étant rendu compte qu'ils auraient besoin d'une certaine protection malgré l'accord du GATT, car il est impossible de concevoir un système parfait. En fait, nous essayons de fournir au gouvernement, au ministère et aux fonctionnaires les pouvoirs législatifs que d'autres signataires de l'accord du GATT croient nécessaires.

Monsieur Gottlieb, je parle ouvertement et sérieusement, et vous pouvez me corriger si j'ai tort; je n'ai pas entendu beaucoup de témoins nous recommander de faire des choses qui n'existent pas déjà aux États-Unis, par exemple, ou dans d'autres pays signataires de l'accord. Évidemment, nous avons tendance à nous dire «Si ça marche aux États-Unis, pourquoi pas ici?» Je suis certain qu'il y a de nombreuses raisons à cela et de nombreuses raisons pour lesquelles notre système pourrait fonctionner encore mieux.

Je reviens maintenant à certaines questions que j'ai posées à d'autres fonctionnaires, mais avant d'abandonner le Japon, je voudrais dire que récemment j'ai eu l'occasion de prononcer un discours sur l'énergie à l'OCDE. J'ai eu une discussion très intéressante avec des amis japonais qui étaient aussi présents. Nous avons parlé de certaines des choses qu'a mentionnées M. Herbert Gray, par exemple les barrières qui semblent être imposées dans certains secteurs au Japon. Je pense aux maisons préfabriquées en bois destinées au marché finlandais. Ces gens nous disent très sérieusement que nous ne connaissons pas leurs coutumes, leur architecture et le reste. Cela ne m'inquiète pas trop, car à mon avis nos gens sont suffisamment ingénieux pour construire n'importe quel type de maison si le marché existe et si la commande précise quelle architecture est désirée.

Monsieur Gottlieb, nous avons également beaucoup entendu parler de la question des biens d'investissement. Vous ne serez peut-être pas très intéressé par cette question, et je ne vous en tiendrai pas rigueur, mais la société Canadian General Electric

[Texte]

problem and, frankly, I was quite impressed by their points. In at least four rather celebrated cases it was determined after three or four years that the goods which went to, I think, Italy and Japan, were considered by the government to be dumping after the fact; this meant that we lost four years of production in this country. In their presentation, given by the chairman, there was a lot of emphasis on internal practices in Japan that made it virtually impossible, if not totally impossible, for Canadian manufacturers to tender on those types of projects in Italy and in Japan. Have you any comment on that observation?

Mr. Gottlieb: I am not able to judge the merits of Canadian General Electric's alleged inability to sell to Japan, or elsewhere.

The Chairman: He went further than to sell; it was even to tender.

Mr. Gottlieb: Or to tender. I am not privy to what transpired. I note in the import policy there is provision for retaliation, in the event foreign governments do not permit Canadian producers to sell on an open basis. One of our remarks was, one would hope that before the Government of Canada took action they would be sure that this was really a non-tariff barrier as opposed to something else.

The Chairman: That is exactly what we are trying to do, to set up non-tariff barriers and barriers, only not in retaliation, but barriers that are legitimate and anticipated by GATT, barriers which members are perfectly entitled to put into place. In other words, an arsenal of weapons to be used only if it is very clear that it should be used. What do you see, philosophically, wrong with that? The United States seem to have a pretty impressive array of non-tariff barriers, to use if they want.

• 1610

Mr. Gottlieb: I think, Mr. Chairman, it is generally accepted that dumping which causes material injury is punishable in the form of either the application of dumping duties or requiring the exporter to raise his prices to proper levels. We have no objection to that at all: it is part of the GATT treaty. I think our objections lie in the procedures that are proposed and too many areas of discretion not subject to appeal and the lack of opportunity for parties to know what they are accused of and to have the time and opportunity to make representation.

The Chairman: Which leads me right into your view, which I support and which I think most witnesses do, on the area of disclosure: it seems that our proposed legislation perhaps suffers by comparison with the legislative requirements in the United States in that field of disclosure. Would you agree with that?

Mr. Gottlieb: I certainly do, although I understand on the manufacturers' side that they would want access to all of the information supplied by the exporters and importers. When we

[Traduction]

nous a donné beaucoup de détails sur ce problème et, franchement, j'ai été assez impressionné par cette présentation. Dans au moins 4 cas assez connus, on a déterminé après 3 ou 4 ans que des produits exportés vers l'Italie et le Japon, je crois, ont été considérés après coup par ces gouvernements comme étant du dumping. Cela signifie que nous avons perdu 4 ans de production dans ces pays. Cet exposé a été fait par le président de la société et on y a beaucoup insisté sur les pratiques internes au Japon, pratiques rendant quasiment impossible la présentation de soumissions par des fabricants canadiens pour ce type de projets; la même chose vaut pour l'Italie. Que pensez-vous de ces observations?

M. Gottlieb: Je ne suis pas en mesure de juger si la société Canadian General Electric peut ou ne peut pas vendre au Japon ou ailleurs.

Le président: Il ne s'agit pas seulement de vente; il s'agit de l'impossibilité ne serait-ce que de présenter des soumissions.

M. Gottlieb: C'est la même chose. Je ne connais pas les détails de la situation. Je vois que dans la politique d'implantation, on a prévu des représailles, dans le cas où des gouvernements étrangers ne permettraient pas à des fabricants canadiens de vendre leurs produits ouvertement. Nous espérons qu'avant de prendre des mesures quelconques, le gouvernement du Canada s'assurera qu'il s'agit bien de barrières non tarifaires, et non d'autres choses.

Le président: C'est exactement ce que nous essayons de faire; nous essayons d'établir des barrières non tarifaires, non seulement par voie de représailles, mais également des barrières qui sont légitimes et prévues par le GATT; il s'agirait de barrières que les membres sont parfaitement autorisés à créer. Autrement dit, il s'agit de créer un arsenal qu'on utilisera uniquement en cas de nécessité absolue. D'après vous, en principe, cela est-il inacceptable? Les États-Unis semblent avoir à leur disposition un éventail assez impressionnant de barrières non tarifaires qu'ils peuvent utiliser à volonté.

M. Gottlieb: Monsieur le président, il est généralement entendu que, tout acte de dumping qui cause des dommages matériels, entraîne soit l'imposition de droits de dumping, soit l'obligation pour l'exportateur de porter ses prix à des niveaux adéquats. Nous n'avons rien à redire à cela, puisque cela fait partie du traité du GATT. Par contre, nous nous opposons aux procédures proposées, aux fait qu'un trop grand nombre de domaines où s'exerce la discrétion ne peuvent pas faire l'objet d'un appel, ainsi qu'à l'impossibilité pour les parties de savoir de quoi elles sont accusées, afin d'avoir le temps et la possibilité d'y répondre.

Le président: Cela m'amène à la question qu'un grand nombre de témoins ont abordée, celle de la divulgation. J'ai l'impression que notre projet de loi ne prévoit pas autant de conditions que la Loi américaine. Êtes-vous de mon avis?

M. Gottlieb: Tout à fait, mais je comprends que le fabricant veuille avoir accès à tous les renseignements fournis par les exportateurs et les importateurs. Lorsqu'on parle de divulga-

[Text]

speak of disclosure, we speak of disclosure to the parties who are being investigated.

The Chairman: When they are frank about it, sure. They have their own vested interests and manufacturers advance their vested interests.

Mr. Gottlieb: Really, it is a function of the practice over the years, where the authorities have not disclosed to the people being investigated what they have discovered to give them an opportunity to make representations.

Insofar as the manufacturers are concerned, of course they would like to know what the margins of dumping are; what the prices are: it would be very useful to them commercially. We would object to that completely, and I do not think one can use the U.S. experience as a point of reference because generally the U.S. has very broad disclosure legislation. They have freedom of information legislation and I think their system of openness generally lends itself to this type of approach in anti-dumping or other proceedings. We tend here to be very jealous about protecting confidentiality.

The Chairman: Well, I respect your views and I am really asking these questions not to be smart but to get information. As you noted, Ontario and Quebec are bringing forward pretty comprehensive legislation on freedom of information and so is the government. If you noted Mr. Fox's statement last week that it is time we come forward with it, he is kind of proud to support the concept. I would imagine that our federal legislation, within 24 months at least, perhaps sooner, will go a long way toward the open approach that is more prevalent in the United States—perhaps benefiting by their experience: they may have gone too far in some areas. Nevertheless, I think the trend, you would have to agree, in Canada is to a more open society, and it is bound to spill over or we would be hard pressed to explain why we do not at least move in that direction. But I think your observation is a valid one for our officials: that in our anxiety for openness we do not go all the way and Macy's does not tell Gimbels everything and I suppose that is your whole theory.

You have some very pertinent observations on the timeframe, which is important to me because I am very impressed in my 60 days of playing around with this committee with the expertise which we have within the departments, particularly Revenue and Finance, on this whole area. I am a great admirer of the Canadian civil servant who has to do things quite often without the support, financial, staff and other. They go well beyond the normal line of duty.

The proposal in the—I call it the White Paper—of legislative requirements for the timeframe from the moment that somebody feels that he has suffered injury or has been injured and a preliminary examination by Revenue and onto the Anti-Dumping Tribunal is one that I presume came from the officials, certainly not from our committee and certainly not

[Translation]

tion, il s'agit de la divulgation de renseignements aux parties qui font l'objet d'une enquête.

Le président: Si elles sont sincères, pas de problème. Elles défendent leurs propres intérêts, et les fabricants aussi.

M. Gottlieb: Il s'agit plutôt d'un usage selon lequel les responsables ne divulguaient pas aux personnes faisant l'objet d'une enquête les renseignements qu'ils avaient recueillis afin de leur donner la possibilité de se défendre.

En ce qui concerne les fabricants, ils voudraient bien connaître le prix des marchandises vendues en dumping. En effet, cela leur serait très utile sur le plan commercial. Nous nous y opposons absolument et je ne pense pas que nous puissions nous servir de l'expérience américaine car, de façon générale, ce pays a adopté des mesures législatives très souples en ce qui concerne la divulgation de renseignements. Les Américains ont en effet une loi sur la liberté de l'information et le minimum de secret qui en résulte justifie ce genre d'approche anti-dumping, ainsi que les autres procédures. Au Canada, nous avons tendance à protéger jalousement tout document confidentiel.

Le président: Je respecte vos opinions, et je vous assure que je n'essayais pas de jouer au plus malin, mais simplement d'obtenir des informations. Vous savez sans doute que l'Ontario et le Québec ont présenté des projets de loi assez détaillés sur la liberté de l'information, à l'instar du gouvernement fédéral. M. Fox a déclaré notamment la semaine dernière qu'il était grand temps d'adopter ce projet de loi, et cela prouve qu'il est fier du principe. J'espère que notre projet de loi fédéral nous permettra, d'ici deux ans, et j'espère plus tôt, de nous rapprocher considérablement de cette attitude ouverte qui est beaucoup plus répandue aux États-Unis. De plus, on pourrait tirer une leçon de l'expérience de ce pays, qui, dans certains domaines, a peut-être été trop loin. Néanmoins, je pense que le Canada s'oriente vers une société beaucoup plus ouverte, ce qui aura automatiquement des retombées, si bien que nous aurions beaucoup de mal à justifier une orientation différente. J'estime cependant que votre remarque est tout à fait valable, à savoir que dans notre recherche d'une plus grande ouverture, il ne faut pas aller trop loin et obliger Macy's à tout raconter à Gimbels.

Vous avez fait des remarques très pertinentes en ce qui concerne les délais, ce qui m'a beaucoup impressionné, car depuis 60 jours que je préside ce comité, j'ai pu constater combien le personnel des ministères, surtout ceux du revenu et des finances, était expert en la matière. J'admire beaucoup le fonctionnaire canadien qui doit bien souvent faire quelque chose sans l'appui financier ou humain, dont il aurait besoin. A mon avis, les fonctionnaires canadiens font vraiment le maximum d'effort.

Dans le document, que j'appellerai le Livre blanc, où sont proposés certains délais pour la détermination préliminaire par le ministère du Revenu et par le tribunal anti-dumping, au cas où une personne estimerait avoir été lésée, je suppose que ces propositions viennent des fonctionnaires, car elles ne viennent certainement pas des membres de nos comités, pas plus que de

[Texte]

from a member of Parliament who shies away from anything in this field because it is much too complicated for most of us.

• 1615

You raised a point, which may or may not be valid, that, if anything, the proposed system is too ambitious in the time-frame and that in reality harm will be done by trying to do things too fast. Am I right in capturing what you are saying?

Mr. Gottlieb: I think that is basically our position, Mr. Chairman.

The Chairman: Would you like to elaborate a little more for the record? I know that it is in the brief, but what I have been trying to do is take some of the highlights of the written brief and include them in the transcript because this has pretty wide circulation; a thousand or so weekly documents go out.

Mr. Gottlieb: Yes, thank you. The remarks are based on experience as opposed to theoretical ideas. An anti-dumping investigation is a very complicated procedure and I will forget about the first stage which is the complaint . . .

The Chairman: Do not forget: go right through it. I am really in a learning process. I mean it.

Mr. Gottlieb: All right. The first stage is the complaint to the deputy minister, who then has a certain period of time to evaluate before deciding . . .

The Chairman: You are talking about the present system?

Mr. Gottlieb: That is right.

The Chairman: Okay, fine.

Mr. Gottlieb: In the present system I think it is basically 30 days in practice although not legislatively. It is proposed under the legislation that the deputy minister would have 30 days. I really do not care about that delay because it does not affect the importer or exporter.

If the deputy minister is satisfied, then he will initiate an investigation; if he is not, as happens in many cases, the information is complete or what have you, he will ask the complainant to go back and complete the submission. The part that starts to interest us is from the point onward.

When the deputy minister initiates an investigation, a questionnaire has to be prepared to be sent to exporters; manufacturers, if—as happens in many cases—the manufacturers sell through foreign exporters, and the importers. In the case of many of these investigations, the products originate in countries which are not familiar with the English language and, aside from the French translation in certain cases, very often a translation is provided in Italian, Spanish, Japanese or what have you. This is a time-consuming procedure; but it is necessary because, if the questionnaire is in English, the Japanese manufacturers will be compelled to ask for a certain delay in order to understand the questions, and even then the words on a piece of paper which mean something to a North American do not mean the same thing to a businessman in Japan, Taiwan, Singapore or where have you.

[Traduction]

simples députés qui n'osent pas s'aventurer dans ce domaine, parce qu'il est beaucoup trop compliqué pour la plupart d'entre nous.

Vous avez dit, et je ne sais pas ce que ça vaut, que le système proposé était trop ambitieux en ce qui concerne les délais recommandés et que, en réalité, on ferait beaucoup plus de mal que de bien en essayant d'aller trop vite. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

M. Gottlieb: En substance, oui, monsieur le président.

Le président: Pourriez-vous nous donner plus de précisions. Je sais que cela figure dans votre mémoire, mais j'aimerais que vous en résumiez les faits saillants afin qu'ils soient consignés au dossier; vous savez, notre procès-verbal est tiré à 1,000 exemplaires chaque semaine.

M. Gottlieb: Merci. Ces remarques sont basées sur l'expérience pratique, par opposition à la théorie. Une enquête antidumping est une procédure très compliquée et je vais laisser tomber la première étape, celle de la déposition de la plainte . . .

Le président: Je vous en prie, ne la laissez pas tomber, expliquez-nous tout cela. J'ai besoin de savoir, je vous assure.

M. Gottlieb: Très bien. La première étape correspond à la déposition de la plainte auprès du sous-ministre, lequel dispose alors d'un certain délai avant de décider . . .

Le président: Vous parlez du système actuel?

M. Gottlieb: Oui.

Le président: Parfait.

M. Gottlieb: Le système actuel prévoit un délai de 30 jours, en pratique, bien que cela ne soit pas stipulé dans la loi. On voudrait que la loi précise que le sous-ministre dispose d'un délai de 30 jours. Franchement, peu m'importe la longueur de ce délai car cela ne touchera ni l'importateur ni l'exportateur.

Si le sous-ministre est convaincu de la validité de la plainte, il ordonne une enquête; s'il ne l'est pas, comme cela arrive souvent parce que les renseignements sont incomplets ou quoi que ce soit, il demande au plaignant de donner tous les détails manquants. On aborde maintenant l'étape qui nous intéresse vraiment.

Lorsque le sous-ministre ordonne une enquête, un questionnaire doit être préparé et envoyé aux exportateurs; en effet, un grand nombre de fabricants vendent leurs produits par l'intermédiaire d'exportateurs étrangers. La plupart du temps, les marchandises proviennent de pays où l'on ne parle pas l'anglais et, à part la traduction française qui est fournie dans certains cas, on obtient souvent une traduction en italien, en espagnol, en japonais ou dans une autre langue. Cette procédure prend énormément de temps, mais elle est nécessaire puisque si le questionnaire est en anglais, les fabricants japonais auront besoin d'un certain délai pour comprendre les questions qui sont posées; de plus, les mots qui figurent sur un morceau de papier n'ont pas toujours la même signification pour un Nord-américain que pour un industriel du Japon, de Taïwan, de Singapour ou d'ailleurs.

[Text]

The Chairman: Surely, there must be the same nomenclature: exporters must be familiar enough to get the order. They cannot be entirely ignorant. Am I right or wrong in that?

Mr. Gottlieb: They are familiar enough to do business, yet they have to face, traditionally, a five- or six-page questionnaire...

The Chairman: Right.

Mr. Gottlieb: ...inquiring basically into domestic current prices, discount policies, costs of production, marketing costs, and every single one of those questions raises problems.

Now, if you have a Mitsubishi—and I am just using a name—which has 80,000 employees and a very sophisticated computer organization and staff designed specifically for this sort of thing, it is relatively easy. But most exporters are not the Mitsubishis of the world. They are very often little factories with one man who is looking after a thousand different things.

Just to give you an idea of the types of problems you run into with a questionnaire: a typical question is, "Please describe whether you sell to related or unrelated customers". Depending on the person over there, if he is selling to someone with whom he has done business for a number of years, he says that is a related person, even though they are completely independent. If he has a 1 per cent shareholding, or one out of 10 directors is on the board of the other company, he will think it is related, and in other cases, they may have a 60 per cent interest, and they say they are not related because they operate the two companies separately. So there are real problems in understanding the questionnaire.

• 1620

We then get to the problem of accumulating the data. The investigation generally covers a period of six months to a year. In other words, if an investigation was launched today, the Department of National Revenue would be looking at sales in the foreign country during the period, let us say, August 1980 to March 1981, and there is a lot of material to be retrieved—essentially, sales to every single customer to whom you sold those similar products in the home market.

There is also the problem of identifying similar products, because if you export, let us say, a television set to Canada, it is not the same as the TVs you sell in Singapore. Which ones do you pick for purposes of comparison, and so on, and so on—the selection of comparable models. Let us say, you sell to 200 customers in Singapore, which of those customers do you select? You cannot ask for all the information, so you take the top 10 or the top 20.

Briefly, then, the mechanics of accumulating the information and getting it together in a manageable form and then translating it into English is a matter of weeks, if not months. The investigators then have to go over to verify that informa-

[Translation]

Le président: Bien sûr, il faut avoir la même nomenclature. Les exportateurs doivent bien la connaître s'ils sont capables d'obtenir une commande. Ils ne peuvent pas ignorer tout cela. Je me trompe?

M. Gottlieb: Ils savent assez bien comment faire des affaires, mais il faut reconnaître que, devant un questionnaire de 5 ou 6 pages...

Le président: En effet.

M. Gottlieb: ...devant un questionnaire, donc, qui demande des renseignements sur les prix actuels dans leur pays, les politiques de rabais, les coûts de production, les coûts de commercialisation etc., ils ont des problèmes.

Par contre, s'il s'agit d'une entreprise aussi importante que Mitsubishi, et c'est un exemple, qui dispose de 80,000 employés et de matériel informatique extrêmement sophistiqué, la chose est beaucoup plus facile. Toutefois, la plupart des exportateurs n'ont pas l'envergure de Mitsubishi. Il s'agit très souvent de petites entreprises où un seul homme s'occupe de 36 choses à la fois.

Pour vous donner une idée, voici le genre de problèmes auxquels vous pouvez vous heurter avec ce questionnaire. Une question typique en est: «Veuillez indiquer si vous faites affaires avec des clients liés à vos activités ou non». Cela peut être interprété de façons différentes et, si l'entrepreneur vend à quelqu'un avec qui il a fait affaires il y a un certain nombre d'années, il va dire que c'est un client lié à ses activités, même s'ils sont aujourd'hui complètement indépendants. S'il a 1 p. 100 d'actions ou s'il a un administrateur sur les 10 du conseil d'administration d'une autre entreprise, il pensera que c'est un client auquel il est lié; dans d'autres cas, même si le client a 60 p. 100 d'intérêts, l'entrepreneur interrogé dira qu'il n'est pas lié à ses affaires étant donné qu'il s'agit de deux entreprises bien distinctes. Il y a donc des problèmes très réels au niveau de la compréhension précise du questionnaire.

Nous en arrivons au problème de la compilation des données. L'enquête s'étale généralement sur six à 12 mois. En d'autres termes, si une enquête était entreprise aujourd'hui, le ministère du Revenu national examinerait des ventes effectuées dans le pays étranger pendant la période allant du mois d'août 1980 à mars 1981, et cela représente énormément de documents à récupérer, surtout en ce qui concerne les ventes de produits semblables à chaque client.

Il y a aussi le problème de la signification de l'expression «produits semblables», car si vous exportez un téléviseur au Canada, ce n'est pas le même appareil que celui que vous exportez à Singapour. Sur quoi se baser, donc, pour la comparaison? Il faut donc faire une sélection des modèles comparables. Supposons que vous ayez 200 clients à Singapour, lesquels d'entre eux choisissez-vous? Puisque vous ne pouvez pas demander des renseignements aux deux sortes, vous en choisissez 10 ou 20.

Pour résumer, la compilation des données et leur traduction en anglais prennent des semaines, voire des mois. Les enquêteurs doivent ensuite vérifier ces renseignements et, invariablement, ils sont incomplets; invariablement, il y a des contradic-

[Texte]

tion, and invariably, it is incomplete; invariably there are contradictions, there are problems, there are omissions, and that takes a certain period of time. Then they have to come back and make all their calculations. Hopefully, if they find some deficiencies, they will go back to the exporter or the importer and ask that those deficiencies be explained; and then they make their preliminary determination.

Traditionally, even in cases where we are talking about one or two exporters, and perhaps a limited range of a product line, that is a five or a six-month proposition in order for an investigation to be done properly. If you compress it into three months, we feel it would be impossible for a proper investigation to be conducted, and we would wind up with a large number of arbitrary determinations.

The Chairman: Have you thought for a moment what you think is a fair period of time? Do you think the obligation should be in legislation at all, as it is in the United States?

Mr. Gottlieb: Pardon?

The Chairman: Do you feel that there should be a legislative commitment to a timeframe or would you prefer to see it as is?

At the present moment there is no obligation within the law as to the timeframe and to the practice. Would you prefer it to remain that way, or do you think we are in the right—You are concerned about the period itself. Do you feel that there should be something in the law specifying a period?

Mr. Gottlieb: I guess I am one of the few lawyers who would like to leave it open. Most lawyers like to nail down everything.

The Chairman: If you were on the other side of the fence, if you felt you were aggrieved, and you were hoping that it could be proved that there was dumping, would you like to see the timeframe specified, or . . .

Mr. Gottlieb: If the timeframe was six months, and the authorities were ready in three, I would not want them to be tied to waiting the six-month period. If you set a maximum period, or a minimum period somebody is going to suffer.

I think if you allow the officials—provided the legislation controls their actions by some remedy to the courts or some administrative appeal mechanism—to exercise their discretion, and under those controls, I think they would be reasonable, then generally, that investigation will last as long as it has to in order for them to do a proper job.

• 1625

We understand that Canadian producers always want the preliminary determination to be made yesterday. They are under considerable pressure, and they put substantial pressure on the department to get that investigation done. But in a number of cases they wait too long. The impact of foreign goods in the country demonstrates itself long before they actually approach the authorities. Were they to be more diligent in protecting their own interests, the investigation could get started and a result achieved in good time, and before they had been substantially injured.

[Traduction]

tions, des problèmes, des omissions, ce qui prend un certain temps à régler. Les enquêteurs doivent ensuite refaire tous leurs calculs à partir de ces corrections. S'ils constatent certaines lacunes, ils demandent à l'exportateur ou à l'importateur de leur donner des explications, ce qui leur permet ensuite de faire la détermination préliminaire.

Généralement, même lorsqu'il ne s'agit que d'un ou deux exportateurs, donc d'une gamme limitée de produits, il faut compter cinq à six mois pour qu'une enquête soit faite de façon appropriée. Si vous voulez réduire ce délai à trois mois, nous pensons qu'il sera impossible de faire une enquête adéquate, ce qui entraînera un grand nombre de déterminations arbitraires.

Le président: Qu'entendez-vous exactement par un délai raisonnable? Pensez-vous que cela devrait être prévu par la loi, comme aux États-Unis?

M. Gottlieb: Pardon?

Le président: Pensez-vous que la loi devrait fixer un délai ou préférez-vous maintenir le statu quo?

A l'heure actuelle, la loi ne fixe aucun délai ni aucune procédure. Préférez-vous maintenir cette situation ou pensez-vous que nous sommes dans la bonne direction . . . le problème du délai vous préoccupe-t-il?

M. Gottlieb: La plupart des avocats préfèrent que l'on mette les points sur les i, mais je suis de ceux qui préfèrent le contraire.

Le président: Si vous étiez de l'autre côté de la barrière, si vous estimiez que vous étiez lésé et que vous espériez prouver qu'il y a eu dumping, n'aimeriez-vous pas qu'un délai soit fixé ou que . . .

M. Gottlieb: Si l'on fixait un délai de six mois et que l'enquête soit terminée en trois mois, il serait ridicule d'attendre la fin des six mois. Si vous fixez un délai maximum ou minimum, il y en a qui en souffriront.

A mon avis, en laissant aux responsables de l'enquête une certaine latitude et en prévoyant dans la loi des recours ou des mécanismes d'appel administratifs, je pense que, de façon générale, ces fonctionnaires feront durer cette enquête aussi longtemps qu'il faut pour arriver à leurs fins.

Les producteurs canadiens voudraient toujours que cette détermination préliminaire soit faite la veille. Les fonctionnaires font l'objet de pressions considérables et ils en exercent autant sur le ministère pour que l'enquête avance. Toutefois, il arrive souvent qu'ils attendent trop longtemps. L'impact des importations se fait sentir bien avant qu'ils n'entrent en contact avec les responsables. S'ils faisaient preuve d'une plus grande diligence pour protéger leurs propres intérêts, l'enquête pourrait être faite le plus rapidement possible, de sorte que des mesures pourraient être prises avant que des dommages sérieux ne soient causés.

[Text]

The Chairman: So should we legislate an obligation on their part to get their complaint in in a comparatively fixed period of time, rather than to come along lackadaisically, as you suggest they tend to?

Mr. Gottlieb: I think that is difficult.

The Chairman: It might be.

We have used the word "investigate", so I am not going to refer to you as the CIA. But you did express an opinion in your brief, Mr. Dixon and Mr. Gottlieb, about the definition of "sale"—the point at which the investigation begins. You suggested perhaps that definitions of "subsidy" and "subsidized goods" may not be all that legal insofar as GATT quotas are concerned. That is the first time I have heard that raised. Perhaps you might explain that a little more. Do you feel we may be in defiance?

Mr. Gottlieb: Well, "sale" in the GATT code—the determination of dumping—and this is Article 2(a); the wording is

(a) For the purpose of this Code a product is to be considered as being dumped, i.e., introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country.

It is not explicit, but it is certainly implicit, that they are talking about prices of sale. If you read through the GATT code—and I do not recommend that to anyone who wants to preserve his sanity—it does clearly indicate that they are talking about sales—sales for export to Canada, in the premisses.

When a foreign company makes a tender or offers a product to a Canadian customer, and that tender has not yet been accepted, of course the competing Canadian producer would love the prospective customer to turn it down. We have had a recent experience where an anti-dumping complaint was filed on the basis of such a tender, and prior to the tender being accepted. I believe that complaint resulted in the end user turning down the foreign supplier in favour of a Canadian producer. Now, you may say, well, that is great, because the Canadian producer gets the business. But on the other hand the end customer—in this case it was a utility—bought the Canadian product at a price substantially higher than it would have paid otherwise.

The Chairman: The key phrase in the GATT is:

...introduced into the commerce of another country...

Mr. Gottlieb: That is right.

The Chairman: That is really the key, is it not?

Mr. Gottlieb: That is right.

It speaks of export price. I have never considered an offer, as binding as it is, to be tantamount to a contract, because many things happen prior to the contract being formulated. There are counter-offers. You wind up investigating a number of speculative situations.

[Translation]

Le président: La loi devrait donc les obliger à déposer leur plainte dans un délai relativement fixe, et non pas au petit bonheur, comme cela se fait maintenant?

M. Gottlieb: Cela me semble difficile.

Le président: Peut-être.

Nous avons employé le terme «enquête», et je ne vais certainement pas vous apparenter à la CIA. Toutefois, dans votre mémoire, vous avez parlé de la définition du mot «vente», moment auquel l'enquête commence. Vous avez également dit que les définitions de «subvention» et «marchandises subventionnées» n'étaient peut-être pas tout à fait légales en ce qui concerne les contingentements du GATT. C'est la première fois que j'entends dire cela. Pourriez-vous nous donner un peu plus de précision? Pensez-vous que nous ne respectons pas nos engagements?

M. Gottlieb: Selon le code du GATT, la définition du mot «dumping» se trouve à l'article 2a) et se lit comme suit:

(a) Aux termes de ce code, un produit fait l'objet de dumping, c'est-à-dire est introduit sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à sa valeur normale, si le prix d'exportation du produit exporté d'un pays à un autre est inférieur au prix comparable d'un produit semblable destiné à la consommation dans le pays d'exportation.

Ce n'est pas très clair, mais on y parle manifestement des prix de vente. Si vous lisez le code du GATT, ce que je ne recommande pas à ceux qui veulent préserver leurs facultés mentales, il y est manifestement question des ventes pour l'exportation au Canada.

Lorsqu'une entreprise étrangère fait une offre ou offre un produit à un client canadien et que cette offre n'a pas été acceptée, le producteur canadien concurrent espère bien sûr que le client potentiel refusera cette offre. Récemment, une plainte d'antidumping a été déposée dans le cas d'une offre semblable et avant que cette offre ne soit acceptée. Je crois que cette plainte a provoqué le rejet de l'offre du fournisseur étranger, à l'avantage du producteur canadien. Vous vous en réjouissez peut-être, puisque le producteur canadien a eu le contrat. Toutefois, le client canadien, en l'occurrence un service d'utilité publique, a acheté le produit canadien à un prix sensiblement plus élevé qu'il ne l'aurait payé au fournisseur étranger.

Le président: La phrase clé dans ce code du GATT, est:

...introduit sur le marché d'un autre pays...

M. Gottlieb: C'est exact.

Le président: C'est bien la phrase clé n'est-ce pas?

M. Gottlieb: Oui.

Il s'agit de prix à l'exportation. Je n'ai jamais considéré une offre, aussi exécutoire soit-elle, comme un contrat parce que beaucoup de choses se produisent avant la signature du contrat. Il y a des contre-offres. Vous finissez par enquêter sur un certain nombre de situations hypothétiques.

[Texte]

The Chairman: I will not talk about a celebrated situation before the courts. It could have real ramifications. We will wait and see. We may have to start the legislation over again.

Mr. Gottlieb: Along this line I should say that there is also an effort in the legislation to deal with leasing. There is a discussion now among our trading partners on whether services should be or should not be part of anti-dumping legislation. It is a very important issue. I think Mr. Brock, the U.S. Trade Representative told us more than 50 per cent of U.S. exports consist of services as opposed to goods.

• 1630

The Chairman: And I might point out you know, if you have been following the proceedings, that once again, too, our Canadian manufacturers are apprehensive about services being a very neat way to subsidize the main price. I think they have a legitimate concern, whether it is well founded or not. It is one that the growth of services—and the Americans tend to be exporting services more than finished goods more and more around the world.

Mr. Gottlieb: Yes, and we produce many services . . .

The Chairman: That is right.

Mr. Gottlieb: ...and it is a very real problem. But I would think we ought to wait until our trading partners have fully explored this service business before we . . .

The Chairman: At the rate I am getting this job done here, you may have lots of time.

Peek in, Hal, if you have anything that comes out of the questions here.

Mr. Herbert: I have a question which I have asked before and which I would like to ask the witnesses we have today.

When we talk of dumping, there are two kinds I guess we want to stop. There is that continuing import of a product; but there is also mass importation, which is the general conception of dumping. In fact, some of our members of Parliament have talked about the dumping of Japanese cars which took place earlier this year. But one of the difficulties I have run into is, assuming there is injury and the necessary duties are imposed, the material that has been dumped remains in the country, and then we have to dispose of it. The importer or whoever then owns it has to dispose of it. It is because it was causing injury—and the injury has been proven—that the complaint was made in the first place.

I put the question once before. Since in the case of mass dumping, as distinct from stopping continuous importation which is alleged to be dumping—have you given any thought—I assume you agree that where there is proven dumping and so on we are within our rights. You are not disputing that. We have to stop this practice and so on. But when the goods remain, have you given any thought to what we can do to prevent the continuing injury which derives from the fact that those goods are in the country and must be disposed of, despite whatever duties are imposed on them? One

[Traduction]

Le président: Je ne parlerai pas d'un cas célèbre qui est actuellement devant les tribunaux. Il pourrait avoir des ramifications considérables. Nous allons attendre. Il nous faudra peut-être reprendre toute la loi.

M. Gottlieb: A ce sujet la loi essaye également de définir le crédit-bail. Actuellement, nos partenaires commerciaux étudient la question de savoir si les services devraient également être couverts par la Loi antidumping. C'est une question très importante, d'autant plus que M. Brock, le représentant américain au Commerce, nous a dit que plus de 50 p. 100 des exportations américaines étaient composées de services, par opposition aux marchandises.

Le président: J'aimerais vous rappeler que nos fabricants canadiens craignent beaucoup que les services servent à subventionner le prix principal. Je pense que leur crainte est légitime, qu'elle soit fondée ou non. Vous venez de nous dire que les Américains exportaient plus de services que de produits finis dans le monde, et que cette tendance s'accroissait.

M. Gottlieb: Oui, mais nous produisons aussi beaucoup de services . . .

Le président: C'est exact.

M. Gottlieb: . . . et c'est un problème réel. Toutefois, nous devrions attendre que nos partenaires commerciaux aient fini d'étudier toute cette question de services avant de . . .

Le président: Au rythme où nous avançons ici, vous aurez sans doute beaucoup de temps pour le faire.

Hal, si vous avez quelque chose à dire, n'hésitez pas à intervenir.

M. Herbert: J'ai déjà posé cette question à une séance précédente, mais j'aimerais quand même la poser à nos témoins d'aujourd'hui.

Il y a en fait deux catégories de dumping que nous voulons supprimer. Il y a d'abord l'importation régulière d'un produit en particulier et, ensuite, les importations massives. Certains députés ont parlé du dumping de voitures japonaises, qui s'est produit au début de l'année. Toutefois, l'une des difficultés qui se pose, à supposer qu'il y ait eu dommages et que des droits douaniers aient été imposés, c'est que le produit qui a fait l'objet de dumping reste dans le pays et que nous devons alors l'écouler. L'importateur, ou celui qui possède ces produits, doit les écouler. La plainte initiale a été déposée parce qu'il y a eu des dommages.

Excusez-moi de poser cette question, mais j'aimerais connaître votre réponse. Dans le cas du dumping massif, par opposition à l'interruption d'importations régulières qui sont considérées comme du dumping, vous reconnaissez que, s'il est prouvé que c'était du dumping, nous avons parfaitement le droit de le faire. Dans ce cas, bien sûr, nous devons faire cesser cette pratique. Toutefois, lorsque les produits restent dans le pays, avez-vous envisagé ce que nous pouvons faire pour empêcher que ceux qui étaient lésés par le dumping de ces produits continuent de l'être étant donné que ces produits vont

[Text]

extreme, of course, is expropriation, I suppose. But the other one might be some punitive duty imposed on those imported products.

The reason I put this question before to another group, and I put it to you as importers, is that the injury to one particular Canadian manufacturer continued after the fact, from the very point that the material then was in the country and was going to be disposed of. I consider this something we have to tackle. We do not even take care of it. We impose a duty, but we do not look at it from the point of view of the fact that the material is still going to be sold.

Mr. Gottlieb: We have really three pieces of legislation which could deal with that problem. Under the Anti-dumping Act, if there has been what is called a massive importation within a relatively short period of time, which really constitutes an unusual flow, there is provision for retroactive assessment of anti-dumping duties covering all imports within a period of three months preceding the preliminary determination of dumping. Practically speaking, when the manufacturer, and especially the Department of National Revenue, is aware of such a practice—and let us face it, there are certain goods which are sensitive, and the Department of National Revenue does monitor the importation of goods, even those which are not actively investigated. If there is this type of movement the tendency has been, and they are quite diligent, to accelerate the investigation and get the preliminary determination out quickly so as to be able to trap those goods that have been dumped into the country in massive quantities. So that is one way they can get at it, and it is quite effective. Another way is...

• 1635

Mr. Herbert: Just a second. As a result, a duty is imposed on those goods.

Mr. Gottlieb: Yes, that is right.

Mr. Herbert: Now, my point, of course, is that those goods are still going to be disposed of in this country.

Mr. Gottlieb: Oh, yes.

Mr. Herbert: Therefore, they are going to continue the injury to the manufacturer—the Canadian manufacturer that is.

Mr. Gottlieb: If they are sufficiently high, and in many cases they would be, that importer may very well decide not to sell those goods inward. He may decide to re-export them to the country of origin, or to a third country, in order to avoid the application of dumping duties, and this has been done in several cases. In other words, if the goods do not enter the commerce of Canada but are re-exported prior to having been used here, the importer is relieved of the burden of dumping duties and obviously the Canadian producer is not subject to the goods being sold at those prices.

Mr. Herbert: I had, Mr. Gottlieb, a specific experience; that is why I have referred to it in my question. But perhaps I can

[Translation]

rester dans le pays tant qu'ils n'auront pas été écoulés, malgré les droits douaniers qui auront été imposés? Une solution extrême, bien sûr, serait l'expropriation. Toutefois, une autre pourrait consister à faire payer des amendes sur les produits importés.

Si je vous repose cette question à vous, importateurs, c'est que les dommages causés à un fabricant canadien en particulier continuent d'exister étant donné que les produits importés restent dans le pays tant qu'ils n'ont pas été écoulés. À mon avis, c'est un problème qu'il faut régler. Or, j'ai l'impression que nous l'ignorons. Nous imposons des droits douaniers, mais nous ne tenons pas compte du fait qu'il faudra encore écouler ces produits.

M. Gottlieb: Nous avons trois lois qui permettent de régler ce problème. D'abord, la Loi antidumping qui prévoit, en cas d'importations massives pendant une période relativement limitée, ce qui correspond à un débit assez important, que l'on procède à une évaluation rétroactive des droits anti-dumping applicables à tous les produits importés dans les trois mois précédant la décision provisoire du dumping. Sur le plan pratique, lorsque le fabricant, et surtout le ministère du Revenu national, est informé d'une telle pratique, et il faut bien reconnaître que certains produits sont particulièrement délicats, le ministère du Revenu national contrôle l'importation des marchandises, même celles qui ne font pas l'objet d'une enquête active. Dans un cas de ce genre, les fonctionnaires ont tendance à accélérer l'enquête pour obtenir cette décision provisoire aussi vite que possible, afin de pouvoir mettre la main sur tous les produits qui ont été importés massivement dans le pays à des prix trop bas. Ils ont donc ce recours et cela est généralement très efficace. Une autre solution...

M. Herbert: Un moment s'il vous plaît. À la suite de cette enquête, un droit douanier est imposé sur ces produits.

M. Gottlieb: Oui.

M. Herbert: Or, ce qui me préoccupe, c'est qu'il reste encore à écouler ces produits dans le pays où ils ont été importés.

M. Gottlieb: Bien sûr.

M. Herbert: En conséquence, le fabricant canadien va continuer d'être lésé.

M. Gottlieb: Si les dommages sont très importants, et cela arrive souvent, l'importateur peut très bien décider de ne pas vendre ces produits sur le marché intérieur. Il peut en effet décider de les réexporter, dans le pays d'origine, ou un pays tiers, afin d'éviter l'imposition de droits de dumping. Cela s'est fait à plusieurs reprises. En d'autres termes, si les marchandises ne pénètrent pas sur le marché canadien mais sont réexportées avant d'avoir été utilisées au Canada, l'importateur est alors dispensé du paiement de droits de dumping et, à ce moment-là, le producteur canadien n'est pas lésé par des produits qui seraient vendus à ces prix-là.

M. Herbert: J'ai un cas précis à l'esprit, monsieur Gottlieb, et c'est la raison pour laquelle je vous ai posé cette question.

[Texte]

put another question that may be a little more pleasing to you because it works in the reverse direction, and that is, when a complaint has been made and there is an initial finding so the duty is now imposed, that duty can effectively stop the importation because in many products the price margin is relatively small. To remain competitive, if duty is imposed, then the product no longer being competitive, cannot be sold in the Canadian market. If subsequently, when the investigation is completed, there is found to be no injury . . . at this point in time a considerable period of time has elapsed, and the importer has lost his Canadian market. Have you thought about taking some action against the persons that make the complaint which is found to be unjustified, but has certainly served their purpose in stopping the importation for a considerable period of time, and in the case of a seasonal product, may be total importation for the season?

Mr. Gottlieb: I guess the importer makes a judgment call.

Mr. Herbert: Whether he is going to be fortunate in the final analysis?

Mr. Gottlieb: That is right, and usually he asks his lawyer, "What shall I do?"

Mr. Herbert: But the complainant has nothing to lose in making the complaint.

Mr. Gottlieb: No, he does not, and I must say we have considered this. If the deputy minister has satisfied himself that there is a *prima facie* case of dumping and injury, then a judge would be hard put to say to that manufacturer or to, in effect, say that the manufacturer had no basis in law for filing the complaint. I do not think an action with damages would be very successful in that case.

Mr. Herbert: Then one more along the same line, and I am thinking of some of the complications that arise and that resulted in complaints from the character of the manufacturing company in another country, as to its dealings in that country; and I am looking now at the basis on which the complainant will register a complaint against the import. It seems to me that it has been a little farfetched sometimes when we talk about the basis on which the assessment is arrived at in the other country—in the foreign country, assuming the manufacturer in that country is also selling its product in that country of course. Have you arrived at any conclusions on what changes should be made in the Canadian approach to the companies that are doing just exactly that? I am talking now about their structure.

• 1640

Mr. Gottlieb: I think the rules for determining normal value, as set out in the statute, are pretty much in accordance with the international code. We question the administration of it. Some appeal mechanisms are available, but we would like to see more. It has been our request that wherever there is an area of discretion, whether departmental or ministerial, or whatever will be in the new legislation, the order in council regulations, there should be some appeal mechanism. But the

[Traduction]

Toutefois, il vaut peut-être mieux que je vous pose une autre question qui vous plaira davantage puisqu'elle concerne le processus inverse. Lorsqu'une plainte est déposée et que les conclusions initiales de l'enquête entraînent l'imposition d'un droit, ce droit peut effectivement cesser l'importation car, pour de nombreux produits, la marge bénéficiaire est relativement faible. Ainsi, si un droit est imposé, le produit n'est plus compétitif et ne peut donc plus être vendu sur le marché canadien. Si, par la suite, lorsque l'enquête est terminée, l'on constatait qu'il n'y avait pas de dommages . . . je suppose qu'entre-temps une période considérable s'est écoulée . . . l'importateur a perdu son marché canadien. Avez-vous envisagé certaines poursuites contre ceux dont les plaintes n'étaient pas justifiées, mais qui ont quand même atteint leur objectif en interrompant l'importation d'un tel produit pendant une période considérable, ce qui, dans le cas d'un produit saisonnier, peut entraîner la cessation totale pour la saison?

M. Gottlieb: Je suppose que l'importateur essaie de se renseigner.

M. Herbert: Sur ses chances?

M. Gottlieb: Oui, et généralement, il demande à son avocat ce qu'il doit faire.

M. Herbert: Mais le plaignant n'a rien à perdre en déposant une plainte.

M. Gottlieb: Non, mais je dois avouer que nous avons étudié cette question. Si le sous-ministre est convaincu que c'est, à première vue, un cas de dumping et qu'il y a des dommages, un juge aurait alors du mal à prétendre que le ou les fabricants n'avaient aucune raison, selon la loi, de déposer une plainte. Je ne pense pas que des poursuites pour dommages et intérêts auraient beaucoup de chances de réussir dans ce cas-là.

M. Herbert: Sur le même sujet, j'aimerais savoir ce qui se passe lorsque des complications se produisent, c'est-à-dire qu'il y a des plaintes sur la réputation d'une entreprise étrangère dans l'exercice de ses activités au Canada. J'essaie de savoir sur quoi peut se fonder le plaignant qui voudra déposer une plainte contre l'importateur. Il me semble que, dans certains cas, ce sur quoi on se base pour faire l'évaluation dans l'autre pays est parfois un peu tiré par les cheveux, à supposer que le fabricant de ce pays vende aussi son produit dans ce même pays. Avez-vous envisagé de modifier notre attitude à l'égard des entreprises qui font cela? Je veux parler de leur structure.

M. Gottlieb: Je crois que les règlements visant à déterminer la valeur normale, telle qu'établie dans la loi, se conforment assez bien au code international. C'est leur application que nous remettons en question. Il existe quelques mécanismes d'appel, mais nous aimerions qu'il y en ait plus. Nous avons demandé que lorsqu'une question est matière à discrétion de la part du ministère ou du Cabinet, quelles que soient les dispositions dans la nouvelle loi, que les règlements par décret en

[Text]

basic device of establishing normal value based on domestic selling prices—cost plus—on prices to third countries are pretty much in accordance with the code.

Mr. Herbert: Maybe I did not explain. I am thinking of a manufacturer in another country who makes some very limited sales direct; in effect, somewhat as a retailer instead of as a wholesaler. Therefore it might be assumed there should be an imposition of some margin of 30 per cent on the price of the product in that foreign country, thus obviously making a comparison—in other words, if there is a limited sale in that other country from a manufacturer directly to the public, therefore apparently avoiding the intermediary, we therefore assess that there is an unfair price comparison, because we should impose—I used 30 per cent as an example because it applies in one of the cases I was looking at—on top of the price of the product that was sold in that other country, to make a comparison; thus establishing, because of that, because you artificially inflate the price in the other country, that there has been dumping in Canada. You must have run into this type of thing.

Mr. Gottlieb: Oh, yes, this happens all the time. Invariably the Canadian importer is at a much—we call it a higher trade level—than the domestic customers, and buys usually substantially larger quantities than domestic customers. The problem is if you cannot take the domestic sale to a retailer, or what is often a consumer, as a basis for normal value, what type of adjustment do you make?

There are certain guidelines in the regulations dealing with that situation. They are not satisfactory, and we would like to see an adjustment which more closely reflects the price at which the Canadian importer would purchase if he were buying in the home market, given his trade function and given the expenses he incurs.

The Chairman: We are going to have our usual four-minute recess at this stage.

• 1643

• 1656

The Chairman: We tried to target at 5 : 30, Mr. Gottlieb, but—and I am the one who usually talks too long here.

You have heard our toying around with the idea of industry specialists or Mackasey's angels or flying squads or call them what you want—really, a legitimate attempt in the area that some of the large manufacturers have raised with us: questions of tendering on specifications to be translated into some finished product three and four years down the line. We have toyed with the idea of putting in place some mechanism for determining dumping injury very early, theoretically even before tenders, or almost. What do you think of that concept, as a concept?

[Translation]

conseil contiennent un mécanisme d'appel quelconque. Néanmoins, il faut souligner que la méthode de base voulant qu'on établisse la valeur normale en se fondant sur le prix de vente au pays... coût plus bénéfice, ou sur les prix pratiqués dans un pays tiers, voilà qui se conforme assez étroitement au code.

M. Herbert: Je ne me suis peut-être pas expliqué. Je songeais au fabricant d'un autre pays dont les ventes directes sont très limitées; en fait, il est plutôt détaillant que grossiste. Par conséquent, on pourrait supposer qu'on devrait imposer une marge de 30 p. 100 sur le prix du produit dans ce pays étranger, faisant ainsi une comparaison, en d'autres termes, si le fabricant jouit d'un marché restreint dans cet autre pays, évitant ainsi apparemment l'intermédiaire, nous jugeons par conséquent que la comparaison de prix est injuste, puisque nous devrions imposer... j'ai pris 30 p. 100 à titre d'exemple, parce que dans un des cas que j'ai examinés, c'est le taux qui s'appliquait... un droit en sus du prix du produit en vigueur dans cet autre pays, afin d'effectuer la comparaison; ainsi, parce que le prix se trouve artificiellement grossi dans cet autre pays, vous pouvez démontrer qu'il y a eu dumping au Canada. Vous devez rencontrer ce genre de situation.

M. Gottlieb: Oui, cela se produit constamment. Invariablement, l'importateur canadien se trouve à ce que nous appelons un niveau supérieur de commerce que le client national et en outre, en général, il achète des quantités beaucoup plus considérables que les clients nationaux. La difficulté provient du fait que vous ne pouvez pas vous guider sur la vente nationale à un détaillant ou à ce qui serait très souvent un consommateur pour déterminer la valeur normale; quel genre d'ajustement faire alors?

Il existe certaines directives, dont les règlements, pour faire face à cette situation. Malheureusement, elles ne sont pas satisfaisantes, et nous aimerions que l'ajustement reflète plus étroitement le prix auquel l'importateur canadien se procurerait le produit s'il achetait sur le marché national, en tenant compte de son commerce et des dépenses qu'il engage.

Le président: Nous allons prendre notre pause habituelle de 4 minutes maintenant.

Le président: Notre objectif était 17 h 30, monsieur Gottlieb, mais je crains d'être celui qui en général, parle trop longtemps.

Vous nous avez entendu jouer avec l'idée des spécialistes en industrie ou les anges de Mackasey ou les équipes volantes, à votre choix, en réalité une tentative tout à fait légitime de répondre aux préoccupations que certains grands fabricants ont abordées avec nous: la question des devis portant sur des produits qui ne seront terminés que dans trois ou quatre ans. Nous avons examiné l'idée de mettre en place un mécanisme quelconque nous permettant d'établir qu'il y a eu dumping très tôt dans le processus, en théorie, même avant les appels d'offres ou presqu. Que pensez-vous de cette idée?

[Texte]

Mr. Gottlieb: Are you speaking, Mr. Chairman, of giving the department the opportunity to investigate tenders at the stage of which they are made, even before the ultimate customer decides whether he is going to accept it or not?

The Chairman: Well, I suppose that point of view would be utopian.

Mr. Gottlieb: I am not sure I understand the reference to the four-year period. My experience has been that even in very substantial contracts, the period between the announcements or the call for tenders and the actual tenders themselves and finally the acceptance or rejection of the tenders is not more than several months. I may be mistaken. It may take four years to produce the product. In other words, from the time the tender is accepted, if it is a very heavy piece of equipment, a transformer or turbine or what have you, it is probably for delivery four years down the road.

The Chairman: Which is why I mentioned four years. We have had some cases on record at which time—that is my four years—it was determined that there was injury and dumping involved, and no amount of compensation could offset the loss of jobs and the rest of it. I come back to that because in my layman's mind—and I am looking for something that perhaps has not been raised—I look at that and I say, well, how do other countries deal with it? In my limited reading, and not so limited reading, well, they do not deal with it because it does not happen, and it does not happen because they do not let Canadians tangle with goods of this type. They say there is a certain level of unemployment in our country; or it is just not the policy of the country to welcome these kinds of tenders; or in our country, because of our unemployment pattern, these are one of the areas which are off bounds to foreign suppliers. Then again, I get puzzled and say, but damn, what about GATT? And I am told, well, these are not included in GATT; it is perfectly legitimate for these countries to have these policies.

Then I go down the line and say, as one who prides himself on being a small "I" Liberal, if you like, well, why do not we have a similar policy? Why do we not? Then of course I get into the concept that we are a federal state, and the provinces may not agree with that kind of policy, which could lead to greater costs. The provinces are not particularly interested in the dumping problem. They have a mandate to get all the money. Then, you say the simplest solution is to implement in our own country a known gain, a specified project. The simplest solution but not the ideal, because philosophically it is not all that acceptable, is not to allow foreign tenders on these types of projects, or secondly, to build in some mechanism that will make it possible, in a comparatively short period of time from the issuing of the tender to the moment of signing, for specialists, perhaps government specialists, to determine that the tender can go to whomever as there is no element of dumping in any of the tendering, if Canadians are not efficient enough, that is their problem. On the other hand, the specialists could say, yes, there is an element of dumping here, perhaps in the calculation of the cost of the material rather

[Traduction]

M. Gottlieb: Voulez-vous parler, monsieur le président, d'offrir au ministère la possibilité d'examiner l'appel d'offres au moment où il est présenté, même avant que le client éventuel ne décide s'il va l'accepter ou le rejeter?

Le président: Je suppose que ce serait là l'idéal.

M. Gottlieb: Je ne crois pas avoir compris pourquoi vous parlez d'une période de quatre ans. Selon mon expérience, même dans le cas des contrats très importants, entre l'annonce ou l'appel d'offres, les soumissions mêmes, et enfin l'acceptation ou le rejet de ces soumissions, il ne s'écoule pas plus de quelques mois. Je fais peut-être erreur, il faut peut-être quatre ans pour fabriquer le produit. En d'autres termes, entre le moment où l'on accepte le contrat, s'il s'agit d'une pièce d'équipement lourd, un transformateur ou une turbine ou quelque chose du genre, il s'écoule probablement quatre ans avant la livraison.

Le président: C'est pourquoi j'ai parlé de quatre ans. Nous avons pris connaissance de cas et c'est pourquoi je parle de quatre ans, où il a été établi qu'il y avait eu dommages et dumping, mais aucun montant d'indemnisation ne pouvait compenser la perte des emplois et tout le reste. Je reviens donc à cet aspect, car dans mon esprit de simple profane, je cherche peut-être quelque chose qui n'a pas été abordé, j'examine cette situation et je me dis, comment les autres pays s'y prennent-ils? Dans mes lectures limitées, pas si limitées quand même, il n'en est pas question car cela ne produit pas parce qu'on ne laisse pas les Canadiens vendre des produits de ce genre. On dit qu'il y a un certain niveau de chômage dans notre pays; ou alors ce n'est pas la politique du pays d'accepter des offres de ce genre; ou alors notre pays, à cause du chômage, ne permet pas aux fournisseurs étrangers d'avoir accès à certains secteurs. Alors, cela me surprend, et je me dis, mais que diable, et le GATT? On me dit, cela ne figure pas dans le GATT; ces pays ont parfaitement le droit d'avoir de telles politiques.

Si je regarde plus loin, je me dis, bien que je m'estime être un libéral avec un petit l, comment se fait-il que nous n'ayons pas de politiques semblables? Pourquoi pas? Évidemment, cela m'amène au concept que nous sommes un État fédéral, que les provinces n'accepteront peut-être ce genre de politiques qui pourraient engendrer des coûts plus élevés. Les provinces ne s'intéressent pas particulièrement au problème du dumping. Leur mandat, c'est d'obtenir tout l'argent. Vous dites que la solution la plus simple, c'est de mettre en œuvre au Canada un projet spécial qui nous permettrait de savoir exactement quels gains sont réalisés. C'est peut-être la solution la plus simple, mais ce n'est pas l'idéal, car il n'est pas vraiment acceptable philosophiquement de ne pas permettre à des sociétés étrangères de soumissionner pour ce genre de projets ou de prévoir un mécanisme qui permettrait à des spécialistes, peut-être même à des spécialistes du gouvernement dans un délai assez court entre la date d'émission de l'appel d'offres et le moment de la signature du contrat, de déterminer que le contrat peut être passé avec n'importe qui puisqu'il n'y a pas de dumping; si les Canadiens ne sont pas assez efficaces, c'est leur problème.

[Text]

than of the manpower. Do you see anything wrong with my thinking?

• 1700

Mr. Gottlieb: Let us look at the workings of the present statute. If the Canadian producer loses a contract under the present legislation, he can approach the Department of National Revenue and ask the department to initiate an investigation, if he can establish prima facie dumping and also material injury, or likelihood of material injury. The Anti-Dumping Tribunal has said in a number of cases that the loss of one contract, per se, does not constitute material injury. It may be this producer has many other contracts and the one lost contract can either be replaced by another one or the impact on his industry is negligible or less than material.

You have one free dump, if you like; but if indeed, it does cause material injury and the department initiates an investigation which is public, you can be sure that all potential suppliers to Canada thereafter are aware of this investigation and they are operating under a cloud. They dare not tender unless the prices are pretty substantial, because if that tender is accepted and if it is found to be a dump price, they stand to pay substantial amounts; I am talking about millions of dollars of anti-dumping duties. So, in practical terms, it is an effective...

The Chairman: May I interrupt you there? They stand to pay millions of dollars in anti-dumping duties based on a repeat of a first experience, so that nothing compensates for the first, because of the general philosophy that one such case does not constitute dumping.

Mr. Gottlieb: It would be rare that one lost contract would put a Canadian producer to the wall, as it were.

The Chairman: I agree. I would like to use Canadian General Electric as an example, because I found their brief very comprehensive, very thorough and very readable to a layman. As I recall, they were not talking about one case but four, and when I challenged the chairman to go back into their country and dump, he more or less told me they cannot even get a tender, let alone an opportunity to dump, because of the mores of that society in this particular field. I am really picking your brains, an acknowledged expert in this field. I am not talking about a general policy, but certainly I am talking about categorizing or defining certain areas of our economy in capital goods. I am using their definition of capital goods; I was hoping that there would be a better definition, perhaps something related to labour content and size of the project.

[Translation]

D'un autre côté, les spécialistes pourraient dire: «Oui, il y a dumping ici, peut-être plutôt du côté du calcul du coût des matériaux que de celui de la main-d'œuvre.» Pensez-vous que j'ai tort?

M. Gottlieb: Examinons de plus près le fonctionnement du statut tel qu'il existe à l'heure actuelle. Si un producteur canadien perd un contrat, il peut, en vertu de la loi actuelle, demander au ministère du Revenu national de faire enquête, et ce, s'il fournit des preuves suffisantes de dumping ou de préjudice important, ou encore de risque de préjudice important. Le tribunal anti-dumping a déjà dit à plusieurs reprises que la perte d'un seul contrat ne constitue pas un préjudice important. Il se peut que le producteur en question ait signé beaucoup d'autres contrats et que celui qu'il a perdu puisse être remplacé par un autre, ou encore que l'incidence de cette perte soit négligeable ou du moins n'est pas importante pour son entreprise.

On vous permet, si vous voulez, une tentative de dumping. Mais si cela cause un préjudice important et si le ministère lance une enquête publique, vous pouvez être certain que tous les éventuels fournisseurs du Canada seront au courant et cacheront leur jeu. Ils ne feront une offre que si les prix sont très importants, car si leur offre est acceptée et si l'on découvre qu'ils vendent leurs produits à perte, ils devront payer des droits de dumping qui pourraient atteindre quelques millions de dollars. Sur le plan pratique, c'est donc un moyen efficace...

Le président: Puis-je vous interrompre? Ces entrepreneurs risquent de payer des millions de dollars de droits de dumping, mais il n'y a aucune compensation de prévue pour la première tentative de dumping, car, dans le cas de cette philosophie générale, un cas isolé ne constitue pas un acte de dumping, n'est-ce pas?

M. Gottlieb: Il est assez exceptionnel que la perte d'un seul contrat mette un producteur canadien au pied du mur.

Le président: Je suis d'accord. J'aimerais utiliser la compagnie Générale électrique du Canada à titre d'exemple, car j'ai trouvé le mémoire, que nous a présenté ses représentants, très complet et très facile à comprendre pour quelqu'un qui n'est pas spécialiste en la matière. Si je me souviens bien, ils ne parlaient pas d'un cas, mais de quatre; et lorsque j'ai défié le président de l'entreprise de retourner dans son pays faire du dumping, il m'a expliqué qu'il ne pouvait même pas faire une offre, sans parler de l'occasion de faire du dumping, à cause du règlement de la société dans ce domaine. Je tiens à faire appel à vos lumières car vous êtes un expert reconnu dans ce domaine. Je ne veux pas parler de politique générale, mais plutôt de la définition de certains secteurs de notre économie où il est question de biens d'équipement. Je tiens à signaler que j'utilise ici leur définition de ce que sont des biens d'équipement. J'espérais que l'on puisse trouver une meilleure définition du terme, qui tiendrait compte de la main-d'œuvre utilisée et de l'envergure du projet en question.

[Texte]

• 1705

Mr. Gottlieb: In that case and it has already been before the Anti-Dumping Tribunal, the complainant suffered five lost contracts over a period of three years and the tribunal found that four of the five contracts were lost to factors other than dumping, and that the fifth one, which was lost to dumping, did not cause material injury.

The Chairman: Are you talking about those same specific cases I am talking about?

Mr. Gottlieb: Yes, that is right.

The Chairman: My facts are . . . they were not lost through dumping.

Mr. Gottlieb: Not according to the tribunal, and the finding is public.

The Chairman: It will not take me any longer to find out tomorrow morning, because I have been going on the evidence presented here, and if it is inaccurate I am not very happy about it.

Mr. Gottlieb: The tribunal said further, that if there is any future dumping then those products will be assessed anti-dumping duties. The effect of that decision has been to close out the Japanese suppliers and, indeed, other suppliers from other countries because they do not dare to tender lest they be exposed to investigation and assessment of dumping duties.

The Chairman: You have lost me just a little bit; they do not dare because it was a case of dumping or it was not a case of dumping?

Mr. Gottlieb: The tribunal said that if there is dumping in the future the Department of National Revenue will collect anti-dumping duties.

The Chairman: Why would they say that?

Mr. Gottlieb: The finding of the tribunal was: We have no evidence of past or present material injury due to dumping, but if any future contracts are entered into at dump prices, then that would tend to cause material injury. Effectively, what it means in the marketplace is that an exporter does not dare to the marketplace is that an exporter does not dare to tender at a price unless he is absolutely certain it is not a dump price, and so the prices are either way beyond what the marketplace requires or they do not tender at all.

The Chairman: One final question in that area. Is it the policy of Japan, as far as you know, of denying Canadian manufacturers the right to tender in these areas in their own country? What about the Common Market? I read somewhere that the Common Market has a similar policy.

Mr. Gottlieb: There is an international procurement code which precludes governments from imposing restrictions of foreign goods which, by the way, creates problems for our trading partners because we have provinces who buy foreign goods and our Canadian goods are not signatories. There are, no doubt, restrictions. I am not familiar enough with Japanese or European policy to say there are none—I am sure there are.

[Traduction]

M. Gottlieb: Le tribunal antidumping a déjà examiné le cas dont vous parlez. Le plaignant avait perdu cinq contrats pendant une période de trois ans. Le tribunal a décidé qu'il avait perdu quatre des cinq contrats pour des raisons autres que des pratiques de dumping et que la perte du cinquième, bien qu'elle n'était pas due à du dumping, ne constituait pas un préjudice important.

Le président: Parlez-vous des mêmes affaires que moi?

M. Gottlieb: Oui.

Le président: D'après ce qu'on m'a dit, ces contrats ont été perdus à cause de dumping.

M. Gottlieb: Ce n'est pas ce qu'a décidé le tribunal, et sa décision a été rendue publique.

Le président: Je vais me renseigner demain matin, car je me suis fié aux témoignages qu'on a présentés ici, et s'ils étaient faux, cela ne va plus du tout.

M. Gottlieb: Le tribunal a d'autre part statué que s'il y a de nouveau dumping les produits seront évalués et des droits de dumping seront imposés. Cette décision a eu pour effet de décourager les fournisseurs du Japon et d'autres pays qui n'osent pas faire d'offres au risque de faire l'objet d'une enquête et d'avoir à payer des droits de dumping.

Le président: Je ne vous suis plus très bien. Ces sociétés n'osent pas parce qu'il y a eu dumping ou parce qu'il n'y a pas eu dumping.

M. Gottlieb: Le tribunal a déclaré que s'il y a dumping à l'avenir, le ministère du Revenu national percevra des droits de dumping.

Le président: Pourquoi?

M. Gottlieb: Voici en gros ce qu'a décidé le tribunal: on ne disposait d'aucune preuve de préjudice important, passé ou présent, causé par des pratiques de dumping, mais il a décidé que si des contrats passés à l'avenir prévoyaient des prix de dumping, cela pourrait causer un préjudice important. Ce que cela signifie sur la place du marché, c'est qu'un exportateur n'ose pas soumissionner sauf s'il est absolument certain que son prix n'est pas un prix de dumping; par conséquent, les prix sont soit bien au-delà de ce qu'exige le marché ou alors les sociétés se refusent tout simplement à soumissionner.

Le président: Une dernière question. D'après les renseignements dont vous disposez, la politique japonaise est-elle d'interdire aux manufacturiers canadiens de soumissionner dans ces secteurs chez lui? Et quelle est la situation pour ce qui est du Marché commun? J'ai lu quelque part que le Marché commun avait adopté une politique semblable.

M. Gottlieb: Il existe un code d'achat international qui empêche le gouvernement d'imposer des restrictions sur des marchandises étrangères, ce qui, en passant, crée des problèmes pour nos partenaires commerciaux, car certaines provinces canadiennes qui achètent des biens étrangers et des produits canadiens ne sont pas signataires. Il y a sans aucun doute des restrictions. Je ne suis pas suffisamment au courant de la

[Text]

I mentioned footwear, I mentioned the Japanese telephone authority, and the Europeans have their own. They have agricultural and other restrictions, but I am unaware of a general policy. In fact, it is the announced policy, whether you believe it or not, of the EC in Japan that their market is open.

The Chairman: It may be, but there seems to be a long list of exceptions for an open policy. You mentioned yourself the telephone industry, and I mentioned one to you that I am quite convinced of, the raw lumber versus processed lumber, things of this nature, and a few others which I think you mentioned. There must be a list of them. However, I am asking these things because you can see what way my mind is gyrating—I am just looking for simplistic solutions to a problem. I am fully aware that we do not want to earn the reputation of being protectionist and that we do have to respect our trading partners in GATT, and everything else. This seemed to be an area that is outside of GATT because, despite GATT, we are getting these kinds of barriers for one reason or another from some of our traditional partners, such as Japan and other countries in the Common Market.

I noticed Saturday in the *New York Times* what appears to be a serious breakdown in relations between the economic market and the Common Market. In the United States, and Mr. Dixon mentioned triggering and steel, it seems there is open warfare there. Just at a time when we are bringing in legislation might be time to take into consideration this apparent dispute between the Common Market and the United States in putting our legislation... In other words, frankly, Mr. Gottlieb, what I am terrified of is bringing in legislation that does not include all the arsenal to which I think we are entitled. It does not mean to say we will be using them. I suppose there is always a fear that if you have nuclear weapons you are going to use them, but frankly I am not sure why we are so hesitant in our legislation to include in our legislation some of the prerogatives that GATT recognizes we should be entitled to in the way of retaliation, if and when we will have to use them. Hopefully the time does not come, but that is the only thing that puzzles me a little bit. Maybe Mr. Dixon wants to say something on it.

• 1710

Mr. Dixon: Well, with my chairman's indulgence I am always able to offer a few comments, perhaps a little more brittle than those of the legal counsel of our association, Mr. Chairman.

The Chairman: That might make it more effective.

Mr. Dixon: Not necessarily. I put it to you, sir, with all due respect, that there is no country in the western world that depends on foreign trade more than Canada. I put it to you further that we do not have the best international reputation in matters of commerce. We have a splendid international reputation in matters related to humanity and good will and

[Translation]

politique japonaise ou européenne pour vous dire qu'il n'y en a pas. D'ailleurs, je suis certain qu'il y en a. J'ai parlé tout à l'heure de l'industrie de la chaussure; j'ai également cité les autorités du téléphone au Japon, et les Européens ont leur propre système. Ils imposent des restrictions agricoles et autres, mais je ne suis au courant d'aucune politique générale. D'ailleurs, croyez-le ou non, le gouvernement japonais a annoncé dans le cadre de sa politique commerciale que son marché est ouvert.

Le président: Peut-être, mais il existe une longue liste d'exceptions. Vous avez vous-même cité des exemples de l'industrie du téléphone, et moi, je vous ai parlé de l'industrie du bois brut, par opposition à celle du bois de charpente. Vous avez cité un certain nombre d'autres produits, je suis certain qu'il y en a toute une liste. Je suis certain que vous savez à quoi je veux en venir avec toutes ces questions: je cherche tout simplement des solutions simples. Je sais très bien que nous ne voulons pas avoir pour réputation d'être protectionnistes et que nous jouissons du respect de nos partenaires dans le cadre des accords du GATT. Cependant, il me semble que ce domaine n'est pas couvert par le GATT, car malgré ces accords, certains de nos partenaires traditionnels, tels le Japon et les pays du Marché commun, nous imposent des barrières du genre dont on a parlé.

Dans le *New York Times* de samedi, j'ai vu un article qui traitait d'un supposé effritement grave des relations entre le marché économique et le Marché commun. M. Dixon a parlé du secteur de l'acier et il semblerait qu'il se soit déclaré une guerre à ce sujet aux États-Unis. Il serait peut-être opportun, étant donné le projet de loi que nous sommes en train d'étudier, de tenir compte de cette dispute apparente entre le Marché commun et les États-Unis... Autrement dit, pour être très franc, monsieur Gottlieb, ce que je crains, c'est que nous adoptions une loi qui ne nous donne pas toutes les armes dont nous aurons besoin. Mais cela ne veut pas dire que nous serons automatiquement appelés à les utiliser. Je suppose que si l'on a des armes nucléaires, on a toujours peur d'être obligé de s'en servir, mais je ne comprends vraiment pas pourquoi nous hésitons tant à inclure dans notre loi un certain nombre de prerogatives auxquelles nous donnent droit les accords du GATT à titre de mesures de représailles que nous pourrions utiliser si nous en avons besoin. Il faut espérer que nous n'aurons jamais à y recourir, mais j'ai du mal à comprendre pourquoi l'on ne prévoit pas cela au départ. M. Dixon pourrait peut-être me répondre.

M. Dixon: Monsieur le président, avec votre permission, je suis toujours prêt à faire quelques commentaires, qui sont d'ailleurs peut-être un peu plus brutaux que ceux du conseiller juridique de notre association.

Le président: Ce sera peut-être plus efficace.

M. Dixon: Pas nécessairement. Avec tout le respect que je vous dois, monsieur, nul pays du monde occidental ne dépend autant que le Canada du commerce extérieur. J'ajouterai que nous ne jouissons pas de la meilleure réputation internationale dans le domaine du commerce. Notre réputation internationale pour ce qui est des droits de la personne, de la charité, etc., est

[Texte]

charity, but . . . , what ever you may be advised by your officials not only on the task force of the committee or sub-committee but in the various departments that may have appeared before you or appear before you.

I put it to you also that the basic facts no longer justify such a company Canadian General Electric, probably a large American company at its roots, saying to this committee that they have no access to the Japanese-Italian markets since Canada and those countries signed a procurement agreement and code in the Tokyo Round. If they have a justified complaint it is up to them as a Canadian corporation based in Canada to make an appropriate complaint to our people in Industry, Trade and Commerce and have it registered in the vehicle and the proceedings and form provided for under the circumstances.

The Chairman: I think, Mr. Dixon, in the performance code there was an exception made for the area that Canadian General Electric are merely interested in, in the electrical equipment. I think that is clear in the law that electrical equipment is not bound by that code. Therefore Canadian General Electric's concern is a legitimate one. Maybe it should have been bound, but that is the advice I got from the legal department yesterday.

Mr. Dixon: Well, you are more professionally informed that I am then, sir, because except for certain defence and related military equipment, I do not know whether he does or not, my information is that general purchases . . .

The Chairman: I mention that only because otherwise you are perfectly right. If there is such an agreement . . .

Mr. Dixon: And it is a cause for complaint.

The Chairman: . . . that would have answered my puzzlement about GATT and un-GATT, if you know what I am getting at.

Mr. Dixon: Yes.

The Chairman: Retaliation or non-retaliation, whatever. However, it is disguised, and if there were in that general covenant an exception for electrical products, then of course, the question . . . All our electrical manufacturers, not only Canadian General Electric . . . They were speaking for others that were here.

Mr. Dixon: Yes.

The Chairman: They all have a right to say, "Why did our trading partners make an exception in this very industry, which is quite vital to us too?"

Mr. Dixon: Yes, of course.

The Chairman: That has been his basic question. Why was that excepted?

Mr. Gottlieb: One might ask why Canada agreed to the exception.

The Chairman: Yes, I intend to ask that tomorrow, in rather a dumb way, and I will get a legitimate answer, which I will accept. But having said that, if they can exempt, why should not we? It would resolve that problem, would it not, as far as that electrical industry is concerned? To me, as a Liberal, that

[Traduction]

merveilleuse, mais pour le reste . . . j'ai mes doutes, quoi que vous aient dit les fonctionnaires des différents ministères qui ont comparu devant vous et le groupe de travail du Comité ou du Sous-comité.

Je tiens d'autre part, à dire qu'il n'est plus du tout justifié qu'une société comme la Générale Électrique, qui est sans doute américaine au départ, vienne dire au Comité qu'elle n'a pas accès aux marchés japonais et italien depuis que le Canada a signé un accord et un code d'achat avec ces pays dans le cadre du Tokyo Round. Si elle a une plainte justifiées à faire, c'est à elle, en tant que société incorporée et travaillant au Canada, qu'il revient d'expliquer son cas au ministère de l'Industrie et du Commerce et de déposer sa plainte conformément aux modalités prévues.

Le président: Je pense, monsieur Dixon, qu'il y avait une exception dans le code de performance portant sur le domaine qui intéressait la Générale Électrique, à savoir le matériel électrique. Je pense que la loi est très claire là-dessus: le matériel électrique n'est pas assujéti à ce code. C'est pourquoi la plainte de la Générale Électrique est légitime. En tout cas, c'est ce que nous a conseillé le ministère de la Justice hier.

M. Dixon: Vous êtes sans doute mieux renseigné que moi, car à l'exception du matériel militaire et de défense, . . . d'après les renseignements dont je dispose, les achats généraux . . .

Le président: Je tenais à le signaler, car en dehors de cela, vous avez tout à fait raison. S'il existe un tel accord . . .

M. Dixon: Et si la plainte est justifiée . . .

Le président: . . . cela aurait répondu aux questions que je me pose au sujet du GATT et du non-GATT, si vous voyez où je veux en venir.

M. Dixon: Oui.

Le président: On ne sait pas s'il y a possibilité de représailles. S'il y en a une, ce n'est pas très clair. Si ce code général comportait une exception pour ce qui est des produits électriques, alors bien sûr, la question . . . tous les manufacturiers canadiens de produits électriques, et pas seulement la Générale Électrique . . . celle-ci parlait au nom de toutes les autres.

M. Dixon: Oui.

Le président: Toutes ces sociétés ont le droit de demander: «Pourquoi nos partenaires commerciaux ont-ils fait une exception pour cette industrie qui est si essentielle pour nous?»

M. Dixon: Bien sûr.

Le président: C'est là la question essentielle que le député vous posait. Il aimerait savoir pourquoi il y a eu cette exception.

M. Gottlieb: On pourrait également se demander pourquoi le Canada a accepté cette exception.

Le président: J'ai l'intention de poser cette question demain, et j'accepterai la réponse qu'on me donnera. Cela dit, si ces pays peuvent faire des exceptions, pourquoi le Canada ne peut-il pas faire de même? Cela réglerait le problème, du moins pour ce qui est de l'industrie de fabrication de produits

[Text]

does not upset me if we are using the same tactics that the Common Market feels they have to use to protect their own employees or their labor-intensive industry.

Mr. Gottlieb: I guess ultimately we can do anything we want in our legislation. We are not bound legally by any of the international agreements we sign, and I suppose if Canada wants to risk incurring the wrath of its trading partners, then...

The Chairman: A point Mr. Dixon made quite properly. We are very dependent on export. If we cannot export an 82-cent dollar, God help us later on.

Mr. Dixon: I was going to say that you are quite right, Mr. Chairman.

The Chairman: Yes.

Mr. Dixon: Further, the Government of Canada only recently recognized that we have been constantly naughty in the question of footwear imports. We are now in our sixth year. The shoes you are wearing were priced because we have footwear import quotas on top of a duty of 23 per cent. All Canadian shoes bought within Canada are priced because of the footwear import quota. But the Government of Canada has just recognized that we were about to be retaliated against by the European Economic Community for this transgression of the GATT rules—and we are the only country in the world that does it—by accommodating our partners in the EEC by reducing tariffs that were of interest to them. Similarly, we will be facing the same problem with Mr. Whelan's cheese imports.

• 1715

The Chairman: I share your concern. I was in the Cabinet when we set up the Textile and Clothing Board, which was to be a temporary thing until the moment that our industry could be so efficient it would never worry again.

Mr. Dixon: That was back in 1970, sir.

The Chairman: Well, I go back that far. My point is that you are right. That was a philosophical plus behind the recommendation for the Textile Board. We could not compete because we were labour intensive. My contribution was to protect the workmen that were displaced by the machine when I was Minister of Labour, and I succeeded in getting a pension for anybody over age 55, from some little community, who had been in the industry, I think, for 35 years and all the rest of it. I saw the writing on the wall and I do get a little concerned when they come back 10 years later and say, if only we were modernized. I thought we went through that exercise. I suppose that is between two of the few industries when this hiatus, or freedom from imports, was to give the chance to modernize and be competitive all over again, and we have to get back to that. There do not seem to be too many voices for the consumer in Parliament. That is an aside, I guess.

[Translation]

électriques, ne pensez-vous pas? En tant que libéral, ça ne m'ennuie pas du tout que nous utilisions les mêmes tactiques que le Marché commun, qui cherche à protéger ses employés ou ses industries dont les besoins en main-d'œuvre sont importants.

M. Gottlieb: Je suppose qu'en dernière analyse, on peut faire n'importe quoi dans le cadre de notre loi. Nous ne sommes pas juridiquement tenus de respecter les accords internationaux que nous signons, et je suppose que si cela n'embêtait pas le Canada de risquer de s'attirer la haine de ses partenaires commerciaux, alors...

Le président: M. Dixon a souligné un point très important: le Canada dépend beaucoup de ses exportations. Si nous ne pouvons pas exporter un dollar qui vaut 0.82c, on est fichu.

M. Dixon: Vous avez tout à fait raison, monsieur le président.

Le président: Oui.

M. Dixon: D'autre part, le gouvernement fédéral a tout récemment reconnu que nous n'avons pas fait notre boulot en ce qui concerne les importations de chaussures. Nous sommes maintenant dans notre sixième année. Le prix des chaussures que vous portez a été établi en fonction des quotas d'importation, et l'on a ajouté des droits de douane de 23 p. 100. Le prix de toutes les chaussures vendues au Canada est fixé en fonction du quota pour l'importation des chaussures. Mais le gouvernement canadien vient d'avouer que la Communauté économique européenne allait prendre certaines mesures de représailles contre nous parce que nous avons violé les règlements du GATT—et nous sommes le seul pays à l'avoir fait—en aidant nos partenaires de la CEE en réduisant certains tarifs qui les intéressaient. Nous allons nous trouver confrontés au même problème pour ce qui est des importations de fromage de M. Whelan.

Le président: Je comprends vos inquiétudes. J'ai fait partie du Cabinet lors de la création de l'office du textile et des vêtements, qui devait être temporaire, disparaissant dès que l'industrie serait suffisamment efficace pour que l'on n'ait plus à s'en inquiéter.

M. Dixon: C'était en 1970.

Le président: C'est exact. Mais tout ce que je voulais dire, c'est que vous avez raison. L'idée de la création de cette commission s'appuyait sur cette philosophie. Nous ne pouvions pas faire concurrence car l'industrie exigeait trop de main-d'œuvre. Lorsque j'étais ministre du Travail, j'ai fait mon possible pour protéger les personnes qui perdraient leur emploi à cause de la mécanisation; j'ai réussi à obtenir une pension pour toutes les personnes d'une petite communauté âgées de plus de 55 ans qui avaient travaillé, je pense, pendant 35 ans pour l'industrie en question. J'avais prévu ce qui allait se passer et cela m'inquiète lorsque dix ans plus tard, les gens me disent qu'ils regrettent de ne pas s'être modernisés. Je pensais qu'on était déjà passé par là. Je pense que ces exceptions dont on a parlé avaient pour objet de donner à certaines industries l'occasion de se moderniser et de redevenir concurrentielles; je pense que nous devrions revenir à cette formule. Cependant,

[Texte]

Mr. Dixon: Knowing that time is pressing I will just conclude my brief interlude, or interruption at your invitation, with the indulgence of my colleague, by suggesting one thought for the committee. You have made the point several times in recent discussions, Mr. Chairman, that you are concerned with implementing, or possibly recommending the implementation of, legislation that may not hopefully have to be used but will be there.

The Chairman: Right.

Mr. Dixon: This, unhappily, is the picture that Canada gives the world in commercial relations. So many things . . .

The Chairman: What are they based on, Mr. Dixon, since we do not have that legislation at the moment?

Mr. Dixon: No, but the Americans do.

The Chairman: I am not begging or trying to get information the wrong way.

Mr. Dixon: Yes, up to a point. The shoes that you are wearing, if I may refer to them again, would be much cheaper on Fifth Avenue in New York than they would be down here on Sparks Street, and that is not the result of inhibitions to imports. That is the result of an open trading society, I suggest, with respect. What I would like to make the point of, however, is that it is the uncertainty of existing legislation, before you and your honourable colleagues recommend further legislation which may never have to be used but is there, that frightens the rest of the world.

There is no country in the world where the value for duty on a product is such and such a price from Hong Kong on Friday afternoon and, thanks to Phillip Zerr and his colleagues in Revenue Canada, is a different price on Monday morning through arbitrary action by the deputy minister of Revenue Canada and of Customs and Excise who, under present legislation, can change the value for duty if he just does not like a product. I am not suggesting that he ever does that, but for valid reasons he can change the value for duty of a product instantly, overnight, and we have this application of uncertainty against every type of import, under all sorts of existing legislation, including the Anti-dumping Act.

The Chairman: If we can come up with a good piece of legislation this time, Mr. Dixon, then that would, I think, reduce the need of the deputy minister to make these ad hoc arrangements. In other words, if we come up with good legislation here, if it is really good legislation, fair legislation to importers, exporters and manufacturers, if we can do this properly, which we are all trying to do—there has been no adversary role so far in committee—if we can do this, then I think we are taking a giant step forward to the type of relationship you are talking about and our protected industry is going to have to learn, one of these days, . . .

Mr. Dixon: To face the world.

[Traduction]

les consommateurs ne se font pas beaucoup entendre au Parlement. C'est là une petite parenthèse.

M. Dixon: L'heure tourne et je vais donc, si mon collègue me le permet, conclure cette petite interruption que vous m'avez invité à faire en vous proposant de réfléchir à quelque chose. Monsieur le président, vous avez plusieurs fois dit que vous aimeriez recommander l'inclusion dans la loi de certains articles auxquels on pourrait avoir recours si besoin est, mais que vous espérez ne pas être obligé d'utiliser.

Le président: Exact.

M. Dixon: C'est malheureusement l'image que le Canada projette de par le monde au travers de ses relations commerciales. Tant de choses . . .

Le président: Sur quoi cette image est-elle fondée, monsieur Dixon, puisque la loi ou les articles dont vous parlez ne sont pas encore en vigueur?

M. Dixon: Ces lois existent aux États-Unis.

Le président: Je n'essaie pas d'obtenir des renseignements par des moyens détournés.

M. Dixon: Oui, jusqu'à un certain point. Les chaussures que vous portez, si vous permettez que j'y revienne, coûteraient beaucoup moins cher à New York dans un magasin de la 5^e avenue qu'ici dans la rue Sparks, et cela n'est pas dû à des restrictions imposées aux importations. Sans vouloir vous offenser, cela est dû au fait que notre société en est une de libre marché. Ce que j'aimerais vous dire, avant que vous ne recommandiez des articles qui seront ou ne seront pas utilisés, ce qui inquiète le reste du monde, c'est l'incertitude de la loi en vigueur à l'heure actuelle.

Il n'existe aucun autre pays au monde où la taxe sur un produit en provenance de Hong Kong, fixée le vendredi après-midi, change le lundi matin grâce à Phillip Zerr et à ses collègues du ministère du Revenu, par l'intermédiaire d'une mesure arbitraire prise par le sous-ministre du ministère du Revenu et de Douane et Accise qui peut, en vertu de cette loi, changer une taxe tout simplement parce qu'il n'aime pas le produit en question. Je ne veux pas dire par là que le sous-ministre agit de cette façon, mais il peut, pour des raisons tout à fait valables, modifier le montant d'une taxe du jour au lendemain et cette incertitude au niveau des importations est maintenue, malgré toutes sortes de lois, dont la Loi anti-dumping.

Le président: Monsieur Dixon, si nous parvenons cette fois-ci à élaborer une bonne loi, je pense que le sous-ministre n'aura plus à faire des arrangements spéciaux ou des changements de ce genre. Autrement dit, si nous parvenons à trouver une bonne loi, très juste envers les importateurs, les exportateurs et les manufacturiers, et c'est ce que nous essayons de faire—il n'y a pas du tout eu de conflits à ce sujet au sein du Comité—alors je pense que cela constituera un énorme pas vers le genre de relations dont vous parliez, et notre industrie protégée devra apprendre un jour ou l'autre . . .

M. Dixon: A faire face au reste du monde.

[Text]

The Chairman: So I do share your views that uncertainty is a killer. It is like interest rates right now; it is very inhibiting. There is no doubt about that. I share your concern.

On page 8, you concerned me a little bit in your comments there. You talk about:

Furthermore the inclusion of "tenders" gives Canadian producers an important weapon to prevent contracts from being concluded. In practical terms, if a Canadian producer learns that a supplier has made a tender to supply certain foreign goods to a Canadian customer, it can approach DNR in order to investigate. DNR can then approach the Canadian customer and, under threat of imposing anti-dumping duties, "persuade" him to refuse the tender.

This is kind of a serious . . .

Mr. Gottlieb: Allegation?

The Chairman: Well, I did not want to use the word allegation.

I am sure Mr. Gottlieb winced when I read this because if it was an allegation it is a very serious condemnation of our Revenue officials which just does not fit my knowledge. I cannot visualize Revenue using that to chase off some Canadian manufacturers and trying to free the world from tender. I just cannot visualize that. I have to say that, Mr. Gottlieb.

• 1720

Mr. Gottlieb: Well, with respect, Mr. Chairman, there is a documented case on this and a complaint at the GATT of the European Community basically covering this situation. So it is not a speculative comment: it is an actual case which happened very recently.

Mr. Chairman: Let me get back to more pleasant little areas here. Disclosure we covered and we have agreed that there can be too much and not enough.

Starting about page 9 of your brief dealing with under-taking: now, that is another area. I thought that was a rather positive introduction into our legislation, a little more flexibility to speed up the settling of areas of controversy. Do you feel a little concern that undertaking is not what it is expected to be? Maybe for my benefit you could explain that a little better.

Mr. Dixon: Are you on page 9 now, Mr. Chairman?

Mr. Gottlieb: Your page 9.

I should preface my remarks by saying that it comes 10 years after Canada was obliged to introduce it.

The Chairman: Yes, I know. I skipped that.

Mr. Gottlieb: The international code contemplates undertakings being made by any exporter who perceives that he is

[Translation]

Le président: Je partage votre opinion selon laquelle l'incertitude tue, c'est comme les taux d'intérêt que l'on connaît à l'heure actuelle. Je suis tout à fait d'accord avec vous à ce sujet.

Les commentaires que vous faites à la page 6 du texte français de votre mémoire m'inquiètent un tant soit peu. Vous dites:

De plus, l'inclusion des «offres» donne aux producteurs canadiens une arme importante pour empêcher la conclusion de contrats. En termes pratiques, si un producteur canadien apprend qu'un fournisseur a fait une offre en vue d'approvisionner un client canadien en biens étrangers, il peut entrer en rapport avec le MRN pour que le ministère fasse enquête. Le MRN peut ensuite entrer en rapport avec le client canadien et, en le menaçant d'imposer des droits anti-dumping, le convaincre de refuser l'offre.

C'est là une assez sérieuse . . .

M. Gottlieb: Allégation?

Le président: Je ne voulais pas utiliser le mot allégation.

Je suis certain que M. Gottlieb s'est crispé lorsque j'ai lu cela, car si c'était une allégation, ce serait une condamnation assez sérieuse des représentants du ministère du Revenu, condamnation qui ne cadrerait pas avec ce que je sais de l'affaire. Je ne peux m'imaginer le ministère du Revenu utilisant cette méthode pour écarter certains fabricants canadiens et pour essayer de libérer le monde de la procédure de l'appel d'offres. Je ne peux m'imaginer une telle chose. Je devais le préciser, monsieur Gottlieb.

M. Gottlieb: En toute déférence, monsieur le président, il existe un cas bien documenté en ce sens et une plainte a été déposée auprès des instances du GATT de la Communauté européenne, plainte découlant essentiellement d'une telle situation. Ce n'est donc pas de la spéculation: il s'agit bien d'un cas réel et récent.

Le président: Permettez-moi de revenir à des questions plus agréables. On a déjà parlé de la divulgation et nous avons reconnu qu'il pouvait y en avoir trop ou pas assez.

Vers la page 9 de votre mémoire, vous parlez des engagements; voilà une autre affaire. Pour ma part, je croyais qu'il était assez positif de prévoir dans la législation une plus grande souplesse permettant d'accélérer le règlement des questions controversées. Craignez-vous maintenant que les engagements ne fournissent pas les résultats escomptés? Il me serait utile que vous expliquiez un peu mieux cette affaire.

M. Dixon: Vous êtes maintenant à la page 9, monsieur le président?

M. Gottlieb: A la page 9 de votre mémoire.

Je devrais d'abord dire que cette mesure nous est proposée 10 ans après que le Canada ait été obligé de l'adopter.

Le président: Oui, je le sais. J'ai laissé tomber cet élément d'information.

M. Gottlieb: Dans le code international, on prévoit que tout exportateur peut prendre cet engagement lorsqu'il croit qu'il

[Texte]

dumping and who wants to avoid the application of anti-dumping duties. What is in the code, and indeed what is in, I believe, the EEC regulations, is that anyone who is, so-called, "guilty" of dumping can correct his conduct and escape the consequences in the penalty of what other exporters do and also that he does not have to do it at a time when he really does not know whether he is dumping or not.

Under the proposed legislation, there are two defects in the undertaking provisions. First, they must be made by substantially all of the exporters to Canada, so that one or two or three exporters cannot undertake to cease dumping by raising their prices unless everybody else substantially does likewise.

The Chairman: And who speaks for everybody else?

Mr. Gottlieb: That is right; and how do you get all of them together; and, if you got all of them together, I would suggest you would have a conspiracy under the Combines Investigation Act.

The Chairman: You would have a uranium cartel.

Mr. Gottlieb: Now, I would have thought that the objective is to eliminate as much dumping in the marketplace as you can; and, as in other pieces of tax legislation, if a taxpayer amends his ways—or indeed, in any legislation, where there is a violation of the statutes—he ought not to suffer because somebody else is doing something.

The second problem is that . . .

The Chairman: Excuse me, but on the general principle of undertaking: if it was not for that broad definition, would you agree with the concept?

Mr. Gottlieb: Oh, absolutely.

The Chairman: All right. Go ahead.

Mr. Gottlieb: The second problem with the proposed legislation is that an undertaking can only be made prior to the preliminary determination, and you recall that during the three-month period there is hardly any opportunity to get a fix on whether you are dumping or not. Indeed, it is only after the investigation terminates by a preliminary determination that the exporter knows he is dumping. How can he make an undertaking to increase his prices before that?

The Chairman: When I come back from Europe I have that guilty feeling when I get off the plane, for nothing. I feel guilty when I say I have not bought anything.

The worst mistake is not to buy anything when you are overseas: Then you really say to yourself, "Who the hell will believe that?" So you are best to do like I did one day. I brought in 36 bottles of champagne from France when I was Postmaster, given to me by a postmaster in France—I have to tell you this. I walked right up and said I have 36 bottles of champagne to declare—"Come on, who are you kidding, eh?" I felt great. I suppose the theory is that with a guilty conscience you might volunteer.

[Traduction]

fait du dumping et lorsqu'il veut éviter l'application des taxes anti-dumping. Dans le code, tout comme dans les règlements de la CEE, je crois, on prévoit que toute personne reconnue «coupable» de dumping peut corriger sa conduite et éviter les conséquences ou les peines qui pourraient lui être imposées par d'autres exportateurs; on reconnaît aussi qu'il n'est pas obligé de corriger sa situation au moment où il ne sait pas vraiment s'il fait ou non du dumping.

Dans le présent projet de loi, il y a deux défauts pour ce qui est des positions sur les engagements. Tout d'abord, ils doivent être pris par un très grand nombre d'exportateurs au Canada, de sorte qu'il serait impossible à deux ou trois exportateurs de s'engager à cesser le dumping en augmentant leur prix, à moins que tous les autres fassent de même.

Le président: Il faudrait quelqu'un qui parle au nom de tous les autres?

M. Gottlieb: C'est juste; il faudrait voir comment on peut regrouper tous ces gens. Si on y parvenait, je pense que ce serait considéré comme une conspiration aux termes de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Le président: Vous auriez un cartel de l'uranium.

M. Gottlieb: Je pensais que l'objectif était d'éliminer le dumping le plus possible; comme dans le cadre d'autres législations fiscales, si un contribuable corrige sa faute . . . ou de fait, comme pour toute autre législation; lorsqu'il y a infraction au statut . . . ce dernier ne devrait pas souffrir en raison des actions de quelqu'un d'autre.

Le deuxième problème, c'est que . . .

Le président: Excusez-moi, mais pour ce qui est du principe général des engagements, si ce n'était de la définition qui est assez vaste, accepteriez-vous le concept?

M. Gottlieb: Absolument.

Le président: D'accord, Poursuivez.

M. Gottlieb: Le deuxième problème que présente le projet de loi, c'est qu'un engagement ne peut être pris qu'avant la décision provisoire, et vous vous rappellerez que pendant cette période de 3 mois, il est très difficile de déterminer s'il y a dumping ou non. De fait, ce n'est qu'après que l'enquête se termine par une décision provisoire que l'exportateur sait s'il fait du dumping. Comment pourrait-il s'engager à augmenter ses prix avant cela?

Le président: Lorsque je reviens d'Europe, je me sens coupable en descendant de l'avion si je n'ai rien dans les mains. Je me sens coupable de n'avoir rien acheté.

La pire erreur, c'est de ne rien acheter en Europe; alors vous vous dites vraiment «qui au monde croira cela?» Alors, il vaut mieux faire ce que j'ai fait un jour. Lorsque j'étais ministre des Postes, j'ai rapporté 36 bouteilles de champagne de France, bouteilles qui, précisons-le, m'avaient été données par un maître de poste là-bas. A la douane, j'ai dit tout simplement: J'ai 36 bouteilles de champagne à déclarer . . . on m'a répondu: «Allons, allons, vous voulez rire?» J'étais très heureux. Je présume que selon la théorie, si vous n'avez pas la conscience tranquille, tout va bien.

[Text]

• 1725

Mr. Gottlieb: Oh, yes, but our rules are so complex that no exporter knows whether he is dumping or not. In the U.S. and in the EEC an exporter can make an undertaking any time prior to the final determination and that is a . . .

The Chairman: Once again, it is a question there of judgment and naturally we are going to rediscuss it.

Finally, I like Mr. Dixon's style—it is very similar to my own; I guess he has some Irish in there somewhere; you go far back, do you?—but I still have not heard any persuasive argument against patterning some of our legislation on the Americans'. Okay, it is a big country and we are a little country and the rest of it, but it seems to me that you are making a case against inclusion in our legislation of many of the legislative provisions that the Americans have at their disposal.

Am I right or wrong in that? You know, I constantly—before the witness agrees—refer to: this is what the Americans are doing and why are we not doing this? You know, I really do not have an answer.

Mr. Gottlieb: I find a number of variations between our legislation and the Americans'. The price undertaking, for example: the Americans allow you effectively up to the final determination and we propose preliminary. In terms of the delays: the delays in the U.S. are about a hundred days longer for the investigation than they are in Canada.

Now, of course, the U.S. has the same concept of substantially all exporters when they talk about price undertaking. There are some similarities, and I would think if we adopt the U.S. system we may not have an unsatisfactory piece of legislation. I am not advocating it because there are a number of forces at play in the U.S. and pressure groups and what have you that are not appropriate in Canada.

The Chairman: Okay, Mr. Gottlieb, on that happy note I think we will wind it up, unless you have something you would like to add. Is there any area we have not probed that you would like to make a statement on? You are more than welcome—and I mean that. I am not in any big hurry, so do not feel obliged to . . .

Mr. Dixon: I would, just while our counsel, Mr. Chairman, is thinking, suggest to you that if you are contemplating further hearings in the fall—and I do not know when your report is due to the House—speaking on behalf of my colleagues Mr. Welke and Mr. Goodwin and our legal counsel, we would be more than pleased to come back and cleanse the committee's mind of all the protectionist sentiment you have received between . . .

The Chairman: I have not heard too much.

Briefly, you can understand that it is a rather intriguing concept we have here. It is one I like: that is, we are very informal but we are working like hell. We can, for instance, meet this week with officials in an in camera meeting—rather,

[Translation]

M. Gottlieb: Oui, mais nos règles sont si complexes qu'aucun exportateur ne sait vraiment s'il fait du dumping ou pas. Aux États-Unis et dans la Communauté européenne, un exportateur peut prendre un engagement n'importe quel temps avant la décision finale, et c'est là une . . .

Le président: Une fois de plus, c'est une question de jugement et naturellement, nous allons en rediscuter.

Finalement, j'aime bien le style de M. Dixon . . . il est très semblable au mien; il doit avoir un peu d'Irlandais si on remonte assez loin, n'est-ce pas? . . . mais je n'ai encore jamais entendu aucun argument pour me persuader qu'on ne devrait pas modeler notre législation sur celle des Américains. Je reconnais que leur pays est très important et que le nôtre l'est peu et tout le reste, mais il me semble que vous refusez l'inclusion dans notre législation de très nombreuses mesures législatives que les Américains ont à leur disposition.

Ai-je raison ou tort? Vous savez, avant que le témoin ne montre son accord, je répète constamment: «Voilà ce que les Américains font, et pourquoi ne faisons-nous pas de même? «Vous savez, je n'ai pas vraiment de réponse.

M. Gottlieb: J'ai découvert un certain nombre de différences entre notre législation et celle des Américains. L'engagement à l'égard des prix, par exemple: aux États-Unis, on permet que cet engagement soit pris jusqu'à la décision finale, et nous, nous proposons jusqu'à la décision provisoire. Aux États-Unis, les délais sont environ 100 jours plus longs qu'au Canada pour ce qui est des enquêtes.

Evidemment, aux États-Unis, on est d'accord avec la majorité des exportateurs lorsqu'il s'agit d'engagements relatifs aux prix. Il y a des similitudes, et je pense que si nous adoptons un système semblable à celui des Américains, nous aurions une législation qui ne serait peut-être pas insatisfaisante. Toutefois, je ne le propose pas puisqu'il y a un certain nombre de forces en jeu aux États-Unis, des groupes de pression, etc; ce qui n'existe pas au Canada.

Le président: D'accord, monsieur Gottlieb; sur cette note gaie, je pense que nous allons terminer à moins que vous n'ayez autre chose à ajouter. Y a-t-il d'autres secteurs que nous n'avons pas abordés et sur lesquels vous voudriez vous prononcer? Vous êtes tout à fait bienvenu, et je suis sincère. Je ne suis pas particulièrement pressé, alors ne vous sentez pas obligé de . . .

M. Dixon: Monsieur le président, pendant que notre conseiller réfléchit, je dirais que si vous envisagez d'autres audiences à l'automne . . . et je ne sais pas à quel moment votre rapport doit être présenté à la Chambre . . . au nom de mes collègues, MM. Welke et Goodwin de même qu'au nom de notre conseiller juridique, je vous dirai que nous serions très heureux de revenir vous voir et de laver vos esprits de toutes les idées protectionnistes que vous auriez pu recevoir d'ici là . . .

Le président: Je n'en ai pas beaucoup reçu.

Brièvement, vous pouvez bien comprendre que nous avons là un concept assez intrigant. Pour ma part, il me plaît. Nous sommes très officieux, mais nous travaillons très forts. Par exemple, nous pouvons cette semaine rencontrer des fonction-

[Texte]

probably we will have transcripts—to review what we have heard here and what we have heard there: once again, we are not so far down the line with our legislation that it is not flexible.

It is not like other pieces of legislation, that once you get them to second reading they are almost ironclad. We are doing something that I like. We have the white paper approach; we have the regulations; we have them all moving in unison and hopefully that flexibility can be utilized properly by officials, by your side of the argument and by the other side.

I am hoping, without prejudicing myself, to at least put out some kind of a statement at the end of June or before the House recesses—a preliminary statement, nothing that is going to shake the world. But I want the press to spell my name right for a change. It might reflect the direction that we think we are going.

• 1730

Whether or not we do any work through the summer—and I am sure we will, certainly in August—I am hoping that by the end of September we will have something fairly comprehensive to give back to the full committee of finance. Maybe I am being optimistic on the thing. I would rather take a month or two longer and get a good piece of legislation rather than come in with something that we have to throw together, because I sense how crucial this is to a set of exporting people. Also, you do not get too many opportunities to vent your frustrations and to have some input into legislation: they do not come along every year . . .

Mr. Dixon: No, very true.

The Chairman: . . . as you well understand. So I will give you this commitment: we will hear from you before anything is finalized. That is for sure.

Mr. Dixon: Thank you.

The Chairman: I want your views on the regulations—that is consistent with what we are doing—and on any philosophical bent, certainly, I think you should have another shot at it.

Besides, we have learned a lot from our meeting. I have anyway. I think your views are equally important to those on the other side of the fence.

I do not have any bias other than one to do what is right for Canadians. If I have come back again constantly to this capital thing, it makes sense to me as an old Minister of Labour that we can provide two or three years of work. I am not unaware of what retaliation can do, as well, to a country that is so dependent on exports. We are not trying to develop a protectionist piece of legislation. We are trying to round up what is in place and, if it works and functions properly, everybody should benefit by it. That is really what we are after.

Thank you very much.

Mr. Dixon: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[Traduction]

naires lors d'une réunion à huis clos . . . ou plutôt il y aura probablement un compte rendu . . . pour revoir ce que nous avons entendu ici et là; je répète que nous ne sommes pas rendus si loin qu'il soit maintenant impossible d'assouplir notre législation.

Ce n'est pas comme d'autres mesures législatives qui, une fois rendues à la deuxième lecture, sont presque gravées dans la pierre. Nous faisons quelque chose que j'aime bien. Nous avons un peu adopté la méthode du Livre blanc; nous avons les règlements; nous avons atteint une certaine unité et j'espère que les fonctionnaires, vous-même et les autres partis saurez tirer avantage de cette souplesse.

Sans préjuger de mes actions, j'espère pouvoir émettre une quelconque déclaration à la fin de juin ou avant l'ajournement de la Chambre; il s'agirait d'une déclaration préliminaire, mais rien qui pourrait ébranler le monde. Je voudrais que la presse épelle mon nom correctement, pour faire changement. Cette déclaration pourrait donner une idée de notre orientation probable.

Que nous travaillions ou non pendant l'été . . . et je suis certain que nous le ferons au mois d'août . . . j'espère que d'ici la fin de septembre, nous pourrions renvoyer un document assez complet au Comité des finances. Je suis peut-être un peu optimiste. Je préférerais prendre un mois ou deux de plus et préparer une bonne législation, plutôt que de présenter un travail bâclé, car je sais à quel point cela est important pour un grand nombre d'exportateurs. Vous n'avez pas très souvent l'occasion de faire connaître vos frustrations et de participer à l'élaboration d'une mesure législative; la possibilité ne se présente pas chaque année . . .

M. Dixon: Très juste.

Le président: . . . comme vous le savez bien. Alors, je prends l'engagement suivant: nous vous consulterons à nouveau avant de terminer nos travaux. C'est certain.

M. Dixon: Merci.

Le président: Je voudrais savoir ce que vous pensez des règlements . . . cela rejoint ce que nous faisons . . . et de toute orientation philosophique; je pense que vous devriez avoir une autre occasion de manifester votre opinion.

De plus, nous avons beaucoup retiré de notre réunion. Du moins, c'est mon cas. Je pense que vos opinions sont tout aussi importantes pour les gens de l'autre côté de la clôture.

Si je suis biaisé, ce n'est que dans le sens des intérêts des Canadiens. Je suis revenu constamment à la question des biens de production car, pour un ancien ministre du Travail, il est logique d'essayer de fournir deux ou trois ans de travail. Je ne suis pas sans connaître les effets des représailles sur un pays qui dépend tellement des exportations. Nous n'essayons pas d'élaborer une législation protectionniste. Nous tentons plutôt de regrouper ce qui existe, et si notre affaire marche rondement, tout le monde devrait en profiter. Voilà vraiment ce que nous recherchons.

Merci beaucoup.

M. Dixon: Merci, monsieur le président.

Le président: La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Importers Association:

Mr. Richard S. Gottlieb, Chairman, Customs and Legislation Committee;

Mr. K. Dixon, President.

De l'Association des importateurs canadiens:

M. Richard S. Gottlieb, président, Comité des douanes et de la législation;

M. K. Dixon, président.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 10

Wednesday, June 17, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 10

Le mercredi 17 juin 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU COM-
MERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

Mr. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité de l'Orateur de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JUNE 17, 1981
(11)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

Other Members present: Messrs. Deans and Herbert.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From Algoma Steel Corporation Limited: Mr. R. N. Robertson, Senior Vice-President, Commercial; Mr. H. Winters, General Manager, Marketing; Mr. H. Parr, Manager, Commercial Affairs and Mr. J. Melville, Assistant Secretary. *From Dofasco Inc.:* Mr. R. Verah, Director, Commercial Development and Mr. J. Armstrong, Manager, Tariff and Trade Affairs. *From Stelco Inc.:* Mr. D. Belch, Marketing Manager and Mr. N. Brett, Assistant Manager, Trade and Tariff Affairs. *From SIDBEC-DOSCO:* Mr. D. Chopping, Manager, Commercial Research.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

Mr. Robertson made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:35 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 17 JUIN 1981
(11)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35, sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Autres députés présents: MM. Deans et Herbert.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De Algoma Steel Corporation Limited: M. R. N. Robertson, premier vice-président, Affaires commerciales; M. H. Winters, directeur général, Commercialisation; M. H. Parr, directeur, Affaires commerciales et M. J. Melville, secrétaire adjoint. *De Dofasco Inc.:* M. R. Verah, directeur, Développement commercial et M. J. Armstrong, directeur, Affaires tarifaires et commerciales. *De Stelco Inc.:* M. D. Belch, directeur de la commercialisation et M. N. Brett, directeur adjoint, Affaires commerciales et tarifaires. *De SIDBEC-DOSCO:* M. D. Chopping, directeur, Recherche commerciale.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi, portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27.*)

M. Robertson fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 35, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Wednesday, June 17, 1981

• 1537

[Text]

The Chairman: Order. We have to be very nice to these people because they all live in the riding of Lincoln and drink Canadian wine. All the Dofasco people and all the Stelco people drink Canadian wine, in the Hamilton Niagara Peninsula.

Mr. Robertson, welcome, and for the record would you like to introduce the various officials that you have with you?

Mr. R. N. Robertson (Senior Vice-President, Commercial, Algoma Steel Corporation Limited): I would, Mr. Chairman; thank you. With me from Algoma Steel is Henry Winters, our General Manager of Marketing; Harold Parr, our Manager of Commercial Affairs; Jamie Melville, our Assistant Secretary, on my right. From Dofasco we have Bob Varah, Director, Commercial Development; John Armstrong, Manager, Tariff and Trade Affairs. From Stelco we have Don Belch, Marketing Manager, Commercial Planning; and Norm Brett, Assistant Commercial Planning Manager, Trade and Tariff Affairs. From Sidbec-Dosco, Denis Chopping, Manager, Commercial Research. My name is Bob Robertson and I am Senior Vice-President, Commercial, with Algoma Steel.

The Chairman: Welcome, Mr. Robertson. The format we have been using, if it is acceptable to you, is to let you, either through a statement or through questions, highlight some of the information in your brief. Your brief, I can assure you, was read by all of us who are directly connected with the committee, and particularly the officials, but we like to highlight some of it because it permits our staff to record and thus emphasize some of the features. This appears, as you know, in the public record of the transcript of our proceedings today.

Mr. Robertson: Mr. Chairman, I would like to do that. We have a prepared statement and I would like to read that, if I might.

The Chairman: I might introduce my colleague and long-time friend, Mr. Herbert, from the Montreal area, who somehow always has three meetings at the same time but arrives here and just asks the most provocative questions; then he goes like hell across and talks about handicapped children, down the hall on North-South relationships, and sound plausible at each meeting, which is quite a trick. He will probably lead off the questioning to give him that flexibility, after your statement.

Mr. Robertson: Fine, we will welcome it, Mr. Herbert.

On March 30, a written submission prepared jointly by Algoma, Dofasco, and Stelco was presented to this subcommit-

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mercredi 17 juin 1981

[Translation]

Le président: A l'ordre. Et nous devons être très gentils avec ces personnes parce qu'elles résident toutes dans la circonscription de Lincoln et boivent du vin canadien. Tous les gens chez Dofasco et chez Stelco boivent du vin canadien dans la région de Hamilton-Niagara.

Monsieur Robertson, soyez le bienvenu et je vous demanderai de présenter les personnes qui vous accompagnent aujourd'hui.

M. R. N. Robertson (vice-président senior, Opérations commerciales, Algoma Steel Corporation Limited): Certainement, monsieur le président, merci beaucoup. De la compagnie Algoma Steel, M. Henry Winters, directeur général du marketing, Harold Parr, directeur des affaires commerciales; Jamie Melville qui est à ma droite, notre secrétaire adjoint. De Dofasco, Bob Varah, directeur du développement commercial; John Armstrong, directeur, division des échanges et de la tarification. De Stelco, Don Belch, directeur du marketing, planification des opérations commerciales; et Norm Brett, directeur adjoint à la planification commerciale, division des échanges et de la tarification. De Sidbec-Dosco, Denis Chopping, directeur de la recherche commerciale. Je m'appelle Bob Robertson et je suis le vice-président de la division des opérations commerciales d'Algoma Steel.

Le président: Soyez le bienvenu, monsieur Robertson. Si vous le permettez nous suivrons notre façon de procéder habituelle, soit de vous donner l'occasion de citer les points saillants de votre mémoire, soit en vous posant des questions. Je peux vous assurer que votre mémoire a été lu par tous ceux qui ont directement affaire avec le comité et notamment par les membres du comité mais je voudrais néanmoins que vous nous en donniez les points saillants parce que de cette façon il est possible d'en souligner les points les plus importants. Comme vous savez, ces points seront repris dans les délibérations d'aujourd'hui.

M. Robertson: Monsieur le président, c'est ce que je vais faire. Nous avons préparé une déclaration écrite dont nous voudrions donner lecture si vous le permettez.

Le président: Je voudrais présenter mon collègue et ami depuis longtemps M. Herbert de la région de Montréal qu'il d'une façon ou d'une autre doit toujours assister à trois séances: en même temps mais qui lorsqu'il est présent, pose des questions qui donnent à penser; ensuite il se précipite pour parler des enfants handicapés puis court jusqu'au bout du corridor pour discuter des relations Nord-Sud, tout en parvenant à faire bonne figure à chaque réunion, ce qui est un exploit. Lorsqu'il vous aurez terminé votre déclaration c'est lui qui, probablement, commencera la période des questions pour qu'il puisse se libérer, s'il en a besoin.

M. Robertson: Très bien, c'est avec plaisir que nous répondrons M. Herbert.

Le 30 mars, Algoma, Dofasco et Stelco ont présenté un mémoire conjoint au sous-comité, mémoire faisant état d'

[Texte]

tee as a representation of the views of the steel industry on the proposals on import policy. I can also advise that the submission had been forwarded to nine other steel-manufacturing companies with an invitation for comments to be directed to this subcommittee, and it is our understanding that no negative comments were received.

The Canadian steel industry is a world-class industry, and one of few in Canada which are essentially Canadian owned and controlled. It presently employs approximately 60,000 people and has sales of \$6 billion and salary payrolls of \$1.5 billion. The steel industry accounts for roughly 1 per cent of gross national product. To remain internationally competitive and grow up with the Canadian market, the industry is averaging over \$1 billion annually in total capital investment. This reflects the industry's publicly stated commitment to supply the Canadian steel market as its first priority.

However, the Canadian steel industry is particularly concerned with the surplus of capacity existing in Europe, and to a lesser extent in Japan, as well as the aggressive expansion plans of the newly industrialized countries. As long as subsidized steel industries in Europe and elsewhere continue to have excessive capacity, there will always be a risk of opportunistic importations which may result in injury. The Canadian steel market is highly susceptible to such injury on account of it being widely accessible and relatively small in the world context.

It should not be assumed that we are opposed to imports in general. Indeed, we advocate fair trade as enunciated by the recently negotiated GATT codes. One concern is with predatory or dumped imports such as occurred in volume and with regularity during the late 1970s. From this, there resulted a number of steel industry dumping complaints, one of which I was personally involved with and with which you may be familiar, that being Algoma Steel's wide flange beam case.

It is common knowledge that nontariff protective measures have become prevalent in the international steel market, largely due to the recession in that market which began in 1974, and from which the industry has not yet fully recovered. Fortunately, Canada has fared better as a result of the modernization of its steelworks and the favourable exchange rate during the 1960s and 1970s, which provided efficiencies and allowed for competitive prices.

The United States has countered disruptive trade practices by negotiating voluntary export restraint agreements with Japan and the EEC on carbon steel products, imposing mandatory import quotas on specialty steels, levying import surcharges, and, more recently, by establishing the trigger price mechanism. As well, the EEC implemented a basic price system, which led to negotiated bilateral restraint agreements on steel. These actions by our major trading partners have a tendency to induce other steel exporters to look for more accessible markets, such as Canada, which leaves Canadian steel producers in a particularly vulnerable position.

[Traduction]

l'opinion de l'industrie sidérurgique au sujet des propositions touchant la politique d'importation. Je dois également ajouter que ce mémoire a été envoyé à neuf autres usines sidérurgiques, en les invitant à faire part de leurs commentaires au sous-comité et d'après ce que nous savons, aucun commentaire négatif n'a été fait.

L'industrie canadienne de l'acier est de stature mondiale et l'une des rares au Canada à être la propriété des Canadiens et sous contrôle du gouvernement. À l'heure actuelle, elle emploie approximativement 60,000 personnes, ses ventes s'élèvent à 6 milliards de dollars et les salaires versés sont de 1,5 milliard de dollars. L'industrie sidérurgique représente approximativement 1 p. 100 du produit national brut. Pour continuer d'être compétitive au plan international et prendre de l'expansion sur le marché canadien, l'industrie investit en moyenne chaque année plus de 1 milliard de dollars. Conformément à l'engagement pris publiquement par l'industrie d'approvisionner de façon prioritaire le marché canadien.

Toutefois, l'industrie sidérurgique canadienne prouve des inquiétudes au sujet des excédents de production en Europe et dans une moindre mesure, au sujet des surplus japonais, et également à propos des projets expansionnistes incisifs de certains pays nouvellement industrialisés. Aussi longtemps que les industries sidérurgiques européennes et d'ailleurs continueront de surproduire, il y aura toujours risque d'importations opportunistes ce qui est susceptible de porter un préjudice à l'économie canadienne. Le marché canadien est très sensible à ce type de préjudice, car au plan mondial, il est largement accessible et relativement réduit.

Il ne faudrait pas penser que nous nous opposons à toutes les importations. En fait, nous préconisons un régime d'échanges équitable tel que prévu par les codes du GATT qui ont été dernièrement négociés. Nous nous inquiétons du dumping qui nous a porté préjudice, comme cela a été le cas régulièrement et à grande échelle vers la fin des années 70. Ces pratiques ont poussé certaines compagnies à déposer plaintes. J'ai personnellement pris part à l'une d'entre elles, que vous connaissez peut-être d'ailleurs; il s'agit de l'affaire Algoma Steel's wide flange beam case.

Tout le monde sait que l'on a le plus souvent recours aux mesures de protection non-tarifaires sur le marché international, à cause surtout du ralentissement qui a commencé en 1974 et dont l'industrie ne s'est pas encore tout à fait remise. Heureusement, le Canada a perdu moins de plumes que les autres pays grâce à ses aciéries modernes ainsi qu'à un taux de change favorable au cours des années 1960-1970, qui lui ont permis de produire plus efficacement et d'avoir des prix compétitifs.

Les États-Unis ont fait face aux pratiques visant à perturber le marché en négociant des restrictions volontaires aux accords d'exportation de l'acier ordinaire, avec le Japon et la CEE en imposant des quotas d'importation obligatoires sur les aciers spéciaux, en imposant des surtaxes à l'importation et, plus récemment, en mettant en œuvre un mécanisme de déclenchement des prix. La communauté économique européenne a, de son côté, mis en œuvre un système de prix de référence qui a entraîné la négociation d'accords de restriction bilatéraux sur l'acier. Les mesures prises par nos principaux partenaires commerciaux ont tendance à inciter les autres exportateurs

[Text]

In addition, tariff rates, which will continue to fall under the multilateral trade negotiations, no longer regulate trade patterns and flows as they once did. It therefore appears most likely that contingent provisions, such as anti-dumping and countervailing duty measures, will be utilized more frequently in the future.

• 1545

Accordingly, the companies making and endorsing this submission fully support the thrust of the government's approach to this matter of import policy measures, in that Canada's procedures for dealing with injurious imports should be as responsive, efficient, and effective as those of our major trading partners. However, although we support the basic framework, our submission has identified some concerns and put forward recommendations which we believe supplement the policies within the proposed framework.

Of particular concern is the general need for considerable public disclosure throughout any proceedings under these measures. It is especially important that the interested parties be apprised on a current basis of all data, negotiations, and other significant events. Such access of information or "sunshine" provisions are conspicuously absent from the present draft legislation and regulations. Although the sunshine provisions are recommended throughout all proceedings, they are particularly important when there will be decisions and orders resulting from administrative discretion. Without sunshine, it would be possible to come to a perverse decision as a result of the lack of input of the complaining party, or conversely, inaccurate information provided by the foreign exporter.

Our second concern relates to the fact that the proposals are designed to provide a broader scope of remedies and a far more rapid response to a complaint than in the existing legislation. However, to convert the proposals from theory to practice, there must be a corresponding expansion of the administrative structure. We believe it would otherwise be impossible to ensure the adequate monitoring of undertakings or the achieving of the proposed time parameters. Further, we have experienced a considerable time lag in the generation of import statistics from Statistics Canada, and we believe a strengthened administrative structure could assist in resolving these problems.

A third point in our submission which should be emphasized is our nonsupport of the basic price system. In summary, the reasons for nonsupport result from our belief that such a system is unnecessary, in view of the reduced time parameters within which a preliminary determination will be made and the possibility of the acceptance of price undertakings. Further, we have gone on record as supporting the current benchmark system as an effective monitoring device and fast-track method for identifying dumping. It should also be noted that

[Translation]

d'acier à chercher des marchés plus accessibles, comme le Canada, ce qui met les producteurs canadiens d'acier dans une position particulièrement précaire.

En outre, les tarifs qui continueront de diminuer à cause des négociations commerciales multilatérales, ne règlementent plus les échanges comme c'était le cas auparavant. En conséquence, il semble de plus en plus possible qu'à l'avenir on ait recours à des mesures de contingentements comme les mesures antidumping et les droits compensatoire.

Donc, les compagnies qui ne trouvent rien à redire aux recommandations du mémoire sont tout à fait d'accord avec l'approche adoptée par le gouvernement au sujet des mesures touchant la politique d'importation, à savoir qu'il faudrait que les mesures prises par le Canada pour faire face aux importations préjudiciables soient aussi efficaces que celles prises par nos principaux partenaires commerciaux. Toutefois, bien que dans l'ensemble nous soyons en faveur de ces mesures, nous avons dans notre mémoire, relevé certaines questions et fait des recommandations qui pourraient compléter les politiques proposées.

Nous tenons particulièrement à ce que les mesures prises soient largement diffusées. En effet, il est particulièrement important que les parties intéressées soient mises au courant de toutes les données, négociations et autres développements significatifs. Or, cet accès à l'information ou est absent des règlements et du projet de loi actuel. Bien que des dispositions d'ouverture aient été recommandées dans tous les débats, elles sont particulièrement importantes dans les décisions de l'administration. Sans ces dispositions d'ouverture, on risque de prendre de mauvaises décisions à cause du manque de renseignements du plaignant ou inversement, à cause de renseignements inexacts donnés par l'exportateur étranger.

Notre deuxième préoccupation a trait au fait que les propositions ont été conçues pour mettre à la disposition de la partie lésée une gamme plus étendue de mesures ainsi qu'une réponse plus rapide que ce qui est prévue dans la loi actuelle. Toutefois, pour passer de la théorie à la pratique, il faut qu'il y ait un élargissement correspondant de la structure administrative. Nous croyons qu'autrement il serait impossible d'exercer un contrôle suffisant sur les mesures prises ou de veiller au respect des délais. En outre, il y a un retard considérable dans l'élaboration des statistiques d'importations par Statistique Canada et nous pensons que si l'on renforçait la structure administrative, on pourrait aider à trouver la solution à ces problèmes.

Il y a une troisième qui est abordée dans notre mémoire sur laquelle il faut insister notamment que nous ne sommes pas en faveur du système des prix de référence. En bref, nous ne croyons pas que ce système soit nécessaire, étant donné les détails plus réduits pour fixer des prix provisoires et la possibilité d'accepter les seuils proposés. Par ailleurs nous sommes en faveur du système de repérage actuel car à notre sens, c'est un système de contrôle efficace qui permet de déceler rapidement les cas de dumping. Il faut également remarquer que le

[Texte]

the proposed basic price system is substantially more rigorous and far-reaching than the U.S. trigger price mechanism and therefore may in fact go beyond the objective of equality with our major trading partners.

In conclusion, Mr. Chairman, we are very grateful for the opportunity to present our views on these policies, which are of critical concern to the steel industry in Canada. We would now welcome your questions, and the other members of my team, who were introduced to you earlier, would certainly be pleased to assist me in the question period.

The Chairman: Thank you, Mr. Robertson. I think you have certainly done justice to your brief. By way of an aside, I was attracted to an article I read in Saturday's *The New York Times*. I only buy them on Saturday, because I travel on the subway on Saturday and I want to impress a lot of people when I carry *The New York Times* with the rather than the *Midnight* or *The Toronto Sun* or one of those really good papers. But I did read an article in there which you may have seen and which substantiates to a degree what you are saying. It was that all hell seems to have broken out between European countries and the Americans, as expressed in that article, over the whole concept of triggering and what appears to be protectionist policy on the side of the Americans, which you inferred is to direct the frustrated producers in Europe to the Canadian market adding to your problems.

• 1550

Mr. Robertson: That is right.

The Chairman: As you said, it is only our efficiency, and I have often stressed the steel industry as a great example of my belief that the Canadian worker, everything equal, is as productive as anybody. Your industry is quite productive, and that, plus the exchange, has given you a chance to meet some of this.

But I would ask Mr. Herbert, who is an expert in the whole area of flanges, if he would like to question. They call him Mr. Flange in committee, and I will give him a chance to ask you all about the flanges.

Mr. Herbert: Thank you, Mr. Chairman. There are not too many representatives of the construction industry who have had the misfortune to become politicians, so I will use what little knowledge I have to try to extract information from the witnesses.

I am going back a few years in recalling that when there was some interruption in the domestic supply of reinforcing steel there was quite a bit coming in from Europe at that time, and the price was quite a bit lower. It was quite a good thing for the construction industry because it enabled the construction industry to keep going at that time, but we had a lot of complaints from the design profession about the quality of the steel that was being imported. Just to get the record straight, are we, today in 1981, looking at imported steel of comparable quality or is there still that problem that we are getting the same quality in imports as we were in those days? I ask that

[Traduction]

système de prix de référence est beaucoup plus rigoureux et plus large dans son application que le mécanisme américain et en conséquence on risque d'aller au-delà de notre objectif qui est de réaliser l'égalité avec nos principaux partenaires commerciaux.

En conclusion, monsieur le président, nous sommes très reconnaissants de la possibilité que le comité nous donne de faire part de notre point de vue sur ces mesures qui sont vitales pour l'industrie sidérurgique du Canada. C'est avec plaisir que je vais répondre à vos questions ainsi d'ailleurs que mes collègues qui seront certainement heureux de me prêter main forte au besoin.

Le président: Merci monsieur Robertson. Je pense que vous avez fait honneur à votre mémoire. Soit dit en passant, un article que j'ai lu dans le *New York Times* de samedi a attiré mon attention. Je n'achète le *New York Times* que le samedi parce que c'est le jour où je prends le métro et pour impressionner les gens, j'achète le *New York Times* plutôt que le *Toronto Sun* ou un autre bon journal. J'y ai donc lu un article que vous avez peut-être vu et qui dans une certaine mesure, corrobore ce que vous venez de dire. A savoir que le torchon brûle entre l'Europe et les États-Unis qui se voient accusés d'avoir adopté des mesures protectionnistes, lesquelles risquent, à votre avis, d'inciter les producteurs européens frustrés à se lancer sur le marché canadien.

M. Robertson: C'est exact.

Le président: Comme vous le dites, il s'agit de notre efficacité; or j'ai souvent souligné que l'industrie sidérurgique est un bon exemple, du fait que les ouvriers canadiens, toutes choses égales, sont aussi productifs que les autres. Notre industrie est tout à fait productive et le taux de change du dollar nous a permis d'obtenir certains résultats.

Je voudrais demander à M. Herbert qui est un expert en matière d'acier, s'il a des questions à poser. On l'appelle M. L. D'acier en comité et je vais lui donner la possibilité de vous mettre sur la sellette au sujet des ailes d'acier.

M. Herbert: Merci, monsieur le président. Il n'y a pas beaucoup de représentants de l'industrie de la construction qui ont le malheur de devenir politiciens donc je vais essayer de mettre à profit mes modestes connaissances pour obtenir des renseignements des témoins.

Je vais remonter quelques années en arrière pour rappeler qu'à cette époque, il y avait eu quelques coupures dans les approvisionnements domestiques d'acier renforcé, beaucoup d'acier étaient importé d'Europe et les prix étant passablement plus bas. C'était une bonne chose pour l'industrie de la construction mais par contre nous avons reçu pas mal de plaintes des industriels au sujet de la qualité de l'acier importé. L'acier que nous importons en 1981 est-il d'une qualité comparable à celui que nous fabriquons où est-il de qualité inférieure comme c'était le cas avant? Je pose la question parce que je veux savoir si nous comparons des choses comparables ou non.

[Text]

because I want to know if we are comparing apples with apples or apples and pears.

Mr. Robertson: I would suggest, Mr. Herbert, that you are comparing apples and apples. I think years ago the product that was coming into the country was probably of a much lesser quality than the Canadian product, but today many of the importers, the Japanese particularly, and some of the European countries, have a very good steel product coming into Canada. As far as we are concerned, we do not hear too many complaints about quality on quality; that is, if a customer orders a specification plate or shape from some of the European countries or the Japanese, I trust he will get what he is ordering.

Mr. Herbert: Thus it follows that we obviously, under those circumstances, cannot get protection from the design profession in the sense of specifying quality because it will not stop the import because the import meets the specified design.

Mr. Robertson: To the best of my knowledge, that is right.

Mr. Herbert: All right. I want to get on to the issue of wide flanged steel beams because it was highly political at the time and also because it will give Algoma a chance, probably, to go on the record in this committee hearing in support of what happened at that time. Just to set the stage, it will be recalled that people in British Columbia were complaining about the inadequacy of supply and were most upset that they were going to be cut off from imported material and, of course, that was reflected in the politicians from British Columbia who were upset that the government took what were seen to be as protectionist measures for the industry.

What bothered me somewhat, and I would like Algoma to address this particular point, is, having had the intervention of the government apparently to protect the domestic industry, immediately after that a settlement was made which, from the point of view of some of us politicians, seemed to be extraordinarily generous. As a result, from the political point of view, we were criticizing Algoma: There, you see what happens, you protect the domestic industry and they immediately can be very liberal in their settlement with the unions. Now, having set the stage, maybe Algoma can go on the record and defend precisely what happened in that case.

Mr. Robertson: Going back to the dump case then, and we follow that through in 1977, we initially complained in early 1977 and the case was finally settled towards the end of 1977. During the anti-dumping hearings, at no time did Algoma complain about the importation of wide flanged beams. Algoma complained about the importation of dumped wide flanged beams into the country, and that was what was bothering us.

We had expansion programs planned during that period, and because of the heavy incidence of the importation of dumped products, those expansion programs were set back. I recall that during those hearings, Mr. Herbert, we did identify that, if we as an industry were protected from the dumped imports, the predatory pricing that was going on in the country, we would carry on with those expansion programs and certainly service all of Canada from coast to coast. Since that time, we have spent \$20 million on that mill to increase its

[Translation]

M. Robertson: Je crois monsieur Herbert que votre comparaison est bonne. Je pense que les produits importés étaient probablement d'une moins bonne qualité que les produits fabriqués au Canada, mais à l'heure actuelle beaucoup d'importateurs, notamment les Japonais, et certains pays européens nous vendent de l'acier de bonne qualité. En ce qui nous concerne, on ne s'est pas trop plaint de la qualité de nos produits; nos clients européens ou Japonais commandent des articles bien précis, et je dirais qu'ils peuvent compter sur nous.

M. Herbert: Dans ce cas, il est inutile d'essayer de lutter contre ces importations en invoquant la qualité, vu que les importations respectent les normes imposées.

M. Robertson: Je crois bien que c'est exact.

M. Herbert: Très bien. Je voudrais en revenir à la question des poutrelles d'acier à rebord parce qu'elles ont donné lieu à l'époque à des controverses politiques et également pour que vous puissiez confirmer que vous ne trouviez rien à redire aux mesures qui avaient été prises à l'époque. Pour rappeler les faits, il faut signaler que les gens en Colombie-Britannique se plaignaient de l'insuffisance des approvisionnements et qu'ils étaient furieux à l'idée qu'on voulait couper les importations; ils ont saisi les hommes politiques de Colombie-Britannique de la chose qui se sont indignés du fait que le gouvernement adoptait ce qui semblait être des mesures protectionnistes.

Ce qui m'ennuie, c'est qu'aussitôt après l'intervention du gouvernement, visant à protéger l'industrie nationale, une convention collective extrêmement généreuse a été signée. Les hommes politiques se sont bien entendu tenu rigueur à Algoma. Je vous demanderais maintenant de nous présenter votre version de ce qui s'est passé.

M. Robertson: Pour en revenir au dumping, que nous avons suivi jusqu'en 1977, nous nous sommes plaints au début de 77 et la question a finalement été résolue vers la fin de cette même année. Au cours des audiences antidumping, Algoma ne s'est jamais plainte des importations de poutres d'acier à rebord large, mais uniquement du dumping de ces mêmes poutres.

Nous avions prévu des programmes d'expansion pendant cette période, mais à cause de ce dumping ces programmes n'ont pu être réalisés. Je me souviens, monsieur Herbert, qu'au cours de ces audiences nous avons effectivement établi que si, en tant qu'industrie, nous étions protégés contre les importations en dumping, contre ces pratiques extrêmement préjudiciables en matière de prix, nous pourrions mener à bien ces programmes d'expansion et desservir ainsi l'ensemble du marché canadien. Depuis lors, nous avons dépensé 20 millions

[Texte]

capacity. We have a very accurate record of many satisfied customers on the west coast who are continuing to receive products from Algoma, in spite of the fact that that same product could go into the United States today at a much greater return. We have certainly fulfilled the points we made during the anti-dumping hearing with respect to our concerns on our inability to carry on with major construction programs that would be impeded because of the introduction of dumped steel into Canada.

• 1555

Mr. Herbert: You recognize that you got a pretty bad press at the time because of the settlement that was made soon thereafter, and the criticisms were obviously from the consumer point of view that once again the consumer was paying for protectionist policy. That is the way it was read at the time.

I just wanted to go on the record, though, because let there be no misunderstanding about where I sit on this as far as my point of view is concerned.

You talked about U.S. protectionist policy, and we discussed this a little yesterday. It has been well publicized in the press, for example, that when the U.S. came to an agreement with Japan on the importation of automobiles, it seemed that poor Canada, once again, was the place where they were all dumped. Whether that is right or wrong, I do not know, but that certainly is the way the media picked it up. And now you are suggesting, as I understand it when you say U.S. protectionist policy, is that what cannot be dumped in the United States is going to be dumped in Canada. That is the way I read it.

Mr. Robertson: What we intended there was that if there are restrictions put on the importation of product into the United States, many of the countries who are not now operating at anywhere near capacity are going to find other outlets for their products. Unless we have a very strong system in Canada, an import policy which is proposed, incidentally, in the submission here, then those imports could be funneled through Canada; and the Canadian steel industry, which has very, very ambitious expansion programs planned, could have those held up because of our concern about that imported product. I think we have seen some of that happen, and it is a genuine concern that we express to you.

Mr. Herbert: It is a genuine concern of mine. I do not know we are going to handle it. It seems to me that the United States have their own way of proceeding, and whatever they do we seem to be the next-door neighbour that ends up with the problem. I wish we had the system they have in the United States of so arranging their controls that, while on the surface they cannot be criticized politically, they are most effective, because somehow or other they seem to be able to do things in a more effective fashion than we do.

Let us just question again so that we fully understand what you are talking about in sunshine provisions. You are talking about all information being readily available, presumably either via open hearings or via the release of minutes of

[Traduction]

de dollars pour cette unité de production dont nous voulions accroître la productivité. Nous avons toute une liste de clients de la côte ouest qui sont extrêmement satisfaits, et qu'Algoma continue de fournir, même si ce produit pourrait être beaucoup plus avantageusement exporté aux États-Unis. De fait, les craintes que nous avons exprimées au moment de ces audiences du Tribunal antidumping, où nous aurions souligné notre incapacité de procéder à des programmes de grands travaux en raison de l'entrée en dumping de l'acier américain au Canada, se sont trouvées confirmées.

M. Herbert: Vous admettez donc que vous aviez à l'époque assez mauvaise presse en raison du règlement survenu peu après, et de toute évidence les critiques qui vous étaient adressées exprimaient le point de vue du consommateur, selon lequel cette politique de protectionnisme se faisait à ses dépens. Voilà l'interprétation qu'on en avait donnée à l'époque.

Je voulais que mon point de vue soit bien noté au compte rendu afin que ma position ne fasse l'objet d'aucun malentendu.

Vous parlez de la politique protectionniste des Américains dont il a été un peu question hier. La presse a bien expliqué, pour sa part, que les accords conclus entre le Japon et les Américains sur les importations d'automobiles se traduiraient une fois de plus par une inondation du pauvre marché canadien. Je ne sais pas s'il faut accorder foi à ce genre d'interprétation, mais c'est bien ce que les médias en ont retenu. Or, si je vous comprends bien, vous reprenez l'argument selon lequel le protectionnisme américain aura pour effet de détourner vers le marché canadien tout ce qui ne pourra pas entrer aux États-Unis.

M. Robertson: D'après nous, effectivement, toute politique d'importation restrictive de la part des États-Unis, amène les pays qui produisent presque au maximum de leur capacité à chercher d'autres débouchés. A moins donc que nous n'adoptions nous-mêmes un dispositif de protection solide, du type de ce que nous proposons entre autre dans le mémoire, le Canada sera l'un de ces débouchés; l'industrie canadienne de l'acier, qui a prévu un certain nombre de programmes d'expansion très ambitieux, risque donc d'être obligée de les interrompre, et nous avons déjà vu la chose se produire dans le passé. Voilà une crainte réelle dont nous vous faisons part.

M. Herbert: Voilà qui me préoccupe également vivement. Je ne sais pas comment nous ferons face à une telle situation. Il me semble que les États-Unis ont leur propre façon de procéder, et quelle que soit celle-ci, c'est le voisin immédiat qui finit par hériter du problème. J'aimerais que nous puissions faire comme eux, c'est-à-dire établir des contrôles qui, au niveau politique et en surface sont absolument inattaquables, mais qui n'en restent pas moins efficaces.

Revenons, pour bien faire le point sur la question, sur les dispositions portant caducité. Vous parlez d'une information et de renseignements qui sont déjà disponibles, soit qu'il s'agisse d'audiences publiques, ou de la publication des minutes des

[Text]

meetings and so on, so that interested parties can criticize the evidence that is submitted. That is essentially what you are looking for.

Mr. Robertson: I think it goes beyond criticizing the evidence. I think it reaches the point of assisting, where possible, in providing information from the Canadian steel industry before some of those decisions are made. It is not a question of being negative in our approach, it is a question of being positive and wanting to provide information which otherwise may not be available unless it is requested of us, and it may not be requested unless it is made available to us.

Mr. Herbert: Let us clarify that because I wrote down here your reference to inaccurate information provided by foreign importer. That is why I came to the point of criticism. Now you are saying you want to make sure that there is the opportunity for you to provide your input into the hearings.

Mr. Robertson: That is right, both ways.

Mr. Herbert: Is there anything that prevents you from providing input?

Mr. Robertson: I do not know that there is anything preventing us, we would like the opportunity to be able to do it.

Mr. Herbert: Are you suggesting that you would not have knowledge and, therefore, because you do not have knowledge, you would not have the opportunity?

Mr. Robertson: Yes.

Mr. Herbert: How can we overcome that problem?

Mr. Robertson: I think with greater disclosure of information to the Canadian mills.

The Chairman: Provision in the law.

Mr. Robertson: That is right.

• 1600

Mr. Herbert: Mr. Chairman, I am still not clear as to what is built into the law that you are saying should be changed.

Mr. Robertson: We feel, in accord with some of the recommendations made in here, it will assist in decisions being made if more information is provided to the Canadian steel industry. Then not only on the import statistics from the importer, which are given to you, but from the Canadian mill point of view; there will be greater dialogue.

Mr. Herbert: Let us separate the two things. The inaccurate information provided by the foreign importer, where the words are written down. You want to know what information is provided so that you can examine it to see whether it is accurate or not.

Mr. Robertson: That is right.

Mr. Herbert: That is the one side. On the other side you seem to imply that you will not be aware that hearings are going on and therefore would be unable to provide input to those hearings, but that is not true.

[Translation]

réunions, et qui permettraient aux parties intéressées de critiquer et de prendre position par rapport aux dépositions. Est-ce bien cela que vous voulez?

M. Robertson: Je crois qu'il s'agit de bien plus que de pouvoir critiquer les témoignages. Il s'agit, dans toute la mesure du possible, de pouvoir fournir le plus d'information possible émanant de l'industrie canadienne de l'acier avant qu'une décision soit prise. Aucune attitude négative de notre part donc, mais bien plutôt positive, et visant à diffuser de l'information qui ne le serait sinon que sur demande, ce qui ne serait possible que si on la mettait à notre disposition.

M. Herbert: Éclaircissons un peu ce point; j'ai ici dans mes notes une référence que vous avez faite et qui concerne des informations imprécises fournies par des importateurs étrangers. Voilà pourquoi j'ai parlé tout à l'heure de critiques. Or, ce que vous nous dites maintenant, c'est que vous voulez avoir la possibilité de faire valoir votre point de vue lors des audiences.

M. Robertson: C'est exact, il y a des deux.

M. Herbert: Y a-t-il quelque chose qui vous empêche actuellement de le faire?

M. Robertson: Non, pas que je sache, mais nous voulons simplement avoir l'occasion de nous faire entendre.

M. Herbert: Voulez-vous laisser entendre que vous ne seriez pas mis au courant et, n'étant pas mis au courant, vous ne sauriez faire valoir votre opinion?

M. Robertson: Exactement.

M. Herbert: Comment pourrions-nous régler ce problème?

M. Robertson: En diffusant plus largement l'information auprès des entreprises canadiennes.

Le président: En légiférant.

M. Robertson: C'est cela.

M. Herbert: Monsieur le président, je ne comprends toujours pas exactement ce qui devrait, d'après vous, être modifié dans la loi.

M. Robertson: D'après un certain nombre de recommandations faites ici, il semble que l'on aiderait les prises de décision en diffusant l'information auprès de l'industrie canadienne de l'acier. Il s'agirait non seulement des statistiques de l'importation fournies par les importateurs, et qui vous sont transmises, mais également du point de vue des producteurs d'acier canadiens. Les conditions du dialogue s'en trouveraient améliorées.

M. Herbert: Distinguons deux choses si vous le voulez bien. D'une part, les informations écrites plus ou moins erronées fournies par les importateurs étrangers. Vous voudriez pouvoir en prendre connaissance pour vérifier si elles sont justes, ou non.

M. Robertson: Oui.

M. Herbert: Voilà donc une chose. D'un autre côté, vous affirmer ne pas être au courant des dates des audiences et ne pas avoir la possibilité de faire valoir votre point de vue, ce qui est inexact.

[Texte]

Mr. Robertson: No. I think it goes beyond the hearings. I think in a question of price undertakings, for instance, we would like to be fully involved in providing information before the decisions are made.

Mr. Herbert: I am not clear now, Mr. Chairman. Maybe you may be of some help to me. What is there in the legislation that will prevent you from providing the information that you want to submit so that the persons making the decisions are fully informed?

The Chairman: One of the areas, Mr. Herbert, that we have been probing is the feasibility or the desirability of some legislative requirement for a greater degree of openness or disclosure than has been the past practice.

Mr. Herbert: That would be off the information which you submitted. There seems to be two parts to this. There is the information which is submitted which they want to see so that it can be looked at, and if necessary, criticized; but there is also the opportunity to provide input.

The Chairman: Absolutely, as our witness mentioned earlier, both before and after the fact. Rightly or wrongly, one of the criticisms we have been hearing is that decisions are often made and it is only much later, that an interested party is aware that decisions have been made on information which they feel is inaccurate, information which they feel, rightly or wrongly, is being denied them under the principle that, if you are going to have a degree of confidentiality between department officials and agreed parties, you have to make very certain that everything is a secret. In other words, unlike the Americans, our tender policies have tended to be secretive, and as you and I have discussed many times, Mr. Herbert, we are on the verge of bringing an information bill into Parliament which will at least go towards a greater degree of openness. We were discussing quite openly at this committee, as you will recall, the possibility or the probability of including in the legislation some legislative commitment to a more open policy. We did not try to define the degree of openness, but certainly we have suggested a greater degree of openness here, and the officials, in their interventions earlier in the hearing, indicated that this would be a desirable step.

Mr. Robertson: Mr. Chairman, perhaps I could call on Mr. Melville to say a few words. He can add to what we have already tried to introduce into this subject.

The Chairman: Mr. Melville.

Mr. J. T. Melville (Assistant Secretary, Algoma Steel Corporation, Limited): Mr. Herbert and Mr. Chairman, I think the question Mr. Herbert posed was, what is preventing us from forwarding all the input we deem necessary. The problem of input arises as we are not required under the proposed legislation to be advised of the stages of the investigation. I think undertakings, if I can use that as an example, serves well to describe the point.

The negotiations would seem to take place between the foreign exporters and the administration. A decision is then made, and it leaves us with very few choices. If we were advised during the negotiations what was being considered we

[Traduction]

M. Robertson: Non. Il ne s'agit pas uniquement des audiences. Il s'agit, entre autres, de la fixation des prix, dont nous voudrions être avertis et entendus avant que les décisions soient prises.

M. Herbert: Monsieur le président, je ne suis pas sûr de bien comprendre. Peut-être pourriez-vous m'aider. Qu'y a-t-il dans la loi, qui vous empêche de faire connaître vos arguments, afin que les décideurs en soient pleinement informés?

Le président: Nous avons, monsieur Herbert, examiné dans quelles mesures il est possible et désirable d'adopter certaines dispositions législatives en vue d'une plus ou moins grande ouverture, par rapport à ce qui se faisait dans le passé.

M. Herbert: Cela concerne les éléments d'information que vous avez soumis. Il semble bien qu'il y ait ici deux points à considérer. D'une part l'information qui a été soumise, afin qu'elle soit étudiée, et éventuellement critiquée; il y a d'autre part le problème de la possibilité qui vous est donnée de participer.

Le président: Exactement. Comme le témoin le mentionnait tout à l'heure, avant et après la prise de décision. A tort ou à raison, on prétend que certaines décisions sont prises sans consultation des partis intéressés, à partir d'informations qu'elles jugent erronées, informations dont elles estiment qu'elles ont été privées, sous prétexte qu'elles ont été échangées à titre confidentiel entre certaines parties intéressées et les responsables des ministères. En d'autres termes, et à la différence des Américains, tout ce qui concerne les soumissions est entouré de secret. Or, nous sommes à la veille d'adopter une loi d'accès à l'information visant à plus d'ouverture. Nous avons même discuté de façon très ouverte, l'éventualité d'insérer dans cette loi une déclaration de principes engageant à plus d'ouverture. Nous n'avons pas cherché à préciser ce degré d'ouverture. Mais nous en avons bien défini le principe, et tous les responsables, dans leurs interventions au cours de l'audience, se sont déclarés en faveur de cette évolution.

M. Robertson: Monsieur le président, je demanderais à M. Melville de dire quelques mots à ce sujet.

Le président: Monsieur Melville.

M. J. T. Melville (sous-secrétaire, Algoma Steel Corporation Limited): M. Herbert veut savoir ce qui nous empêche de fournir tous les renseignements que nous jugeons utiles. Je pense que ce problème se pose dans la mesure où, aux termes du projet de loi, nous ne serions pas tenus au courant de l'état d'avancement de l'enquête. Le problème des engagements en matière de prix, donnerait une bonne illustration de ce que j'essaie d'expliquer.

Des négociations ont lieu entre des exportateurs étrangers et l'administration. Une décision est ensuite prise, laquelle ne nous laisse qu'une très faible marge de manœuvre. Or, si nous avions été tenus au courant au moment des négociations, nous

[Text]

could then generate the input that specifically addresses those aspects of the negotiation. I appreciate that there is nothing to prevent us from conveying the information required but we would like to know in order to direct that information at what is happening within the administrative decision-making process.

• 1605

Mr. Herbert: I think this point is worth pursuing, Mr. Chairman, because I have run into a similar type of thing with the automotive industry and the issuance of orders in council, and the fact that one would have to go through the long daily process of reading and analysing *The Canada Gazette* to be kept aware of what is happening, and then it would only be after the fact.

You say we should be made aware. In what fashion are we going to make sure that interested parties are aware of the stages of some sort of an enquiry? I say this very sincerely. What suggestions do you have? We obviously cannot write to everybody in the construction industry and say we are looking into such and such a question. There must be some means by which it is done. I have put this question to other industries. How do you propose that we make sure, through legislation, that you are aware, so you can provide the input you want to submit to a board?

Mr. Melville: Again referring to the undertaking example, I would suggest something along the lines that the original debate be between the foreign exporter and the administration. However, without making a decision, if they could convey their tentative decision to the complaining party, or perhaps use any other form of getting other parties on the record so they can respond to the tentative decision long before it becomes final—when it becomes final, in the proposed legislation, either we have to accept it or we proceed with the complaint. To proceed with the complaint seems an unwarranted process if we could have been involved in the undertaking decision-making process in the first place.

Mr. Herbert: So you would be satisfied if the complaining party were made aware that a decision is to be rendered within a certain period of time, thus providing the possibility of further input?

Mr. Melville: Exactly, although I would also suggest that is just an example I have given. There are other procedures which I think are analogous to that.

Mr. Herbert: Well, I say to you sincerely, you have to find something we can do constructively to be helpful. I understand what you want to achieve, but what mechanism do we have? Publishing an announcement in *The Canada Gazette* I do not think is going to achieve the objective. Have you some suggestion you can make?

Mr. D. K. Belch (Marketing Manager, Commercial Planning, Stelco Inc.): Mr. Herbert, one proposal may be that when hearings such as this are convened, a public announcement is made that a hearing is under way. Interested parties

[Translation]

aurions pu faire connaître notre point de vue sur les différents aspects du problème. Je me félicite de ce que rien ne nous empêche de transmettre les informations qui nous semblent utiles, toutefois il conviendrait que nous soyons tenus au courant de ce qui se passe au niveau administratif.

M. Herbert: Je pense que la question est importante monsieur le président, et je dois dire que je me suis déjà trouvé aux prises avec ce genre de problème—il s'agissait de l'industrie automobile—concernant l'adoption de certains décrets, et le fait qu'il aurait fallu lire et analyser quotidiennement la *Gazette du Canada* pour être au courant de ce qui se passait et encore après coup.

Vous dites que nous serions tenus au courant. Mais de quelle façon allons-nous être sûrs que les parties intéressées savent où en sont les recherches entreprises? C'est une question que je pose de façon très sincère. Avez-vous des propositions à faire? Il est de toute évidence impossible d'écrire à tous les constructeurs pour leur dire que nous nous intéressons à telle ou telle question. Il s'agit donc de savoir quels moyens utiliser. J'ai également posé la question à certains fabricants dans d'autres secteurs. Comment voulez-vous garantir, par la loi, que l'on tienne les gens au courant, et qu'ils puissent faire connaître ensuite leur point de vue à tel ou tel organisme?

M. Melville: A propos de la fixation de certains prix, je pense qu'il pourrait y avoir une première discussion entre l'exportateur étranger et l'administration, sans qu'aucune décision n'ait été prise, et en présentant d'abord des ébauches, afin que les parties intéressées puissent y répondre, longtemps avant la prise de décision finale. Or, la loi proposée ici ne nous laisse le choix qu'entre accepter ce qui a été décidé ou déposer une plainte. Il n'y aurait pas lieu de déposer de plainte si nous avions pu participer à la prise de décision.

M. Herbert: Vous voudriez donc que les parties plaignantes, soient tenues au courant à temps, afin de pouvoir présenter leurs arguments?

M. Melville: Exactement. Il s'agit ici d'un exemple que j'ai donné. Il y a d'autres procédures du même type auxquelles on pourrait en l'occurrence se référer.

M. Herbert: Je vous dirai bien sincèrement, que vous devriez nous proposer quelque chose de constructif si vous voulez nous aider. Je comprends très bien ce que vous voulez, mais quelles modalités proposez-vous? Voulez-vous que l'on publie une annonce dans la *Gazette du Canada*, je ne crois pas que ce soit la réponse. Alors, quelles solutions proposez-vous?

M. D. K. Belch (directeur du marketing, planification commerciale, Stelco Inc.): Monsieur Herbert, on pourrait publier la tenues des audiences. Les parties intéressées seraient alors informées, et tous ceux qui voudraient...

[Texte]

could register that they are interested in the activity, and all those interested parties . . .

The Chairman: Really, what you are saying is that "interested party" has to be defined, and interested parties as defined should be notified as early as possible so they can be consulted and have an input . . .

Mr. Belch: That is right.

The Chairman: . . . because they are affected, and they want to know before the fact that at least they can make their case known.

Mr. Belch: And there are interested parties on both sides.

The Chairman: David here drew to my attention that the Health and Welfare Department has a bulletin or trade letter, as you might call it, in which it identifies interested groups or interested people in something coming up, whose views not only are welcome but I think morally bound to be taken into consideration. So Health and Welfare does communicate through what it calls a trade letter, and people are apprised of what is going on. I think what you are saying is that as an industry you want at least to know early in the game—and hopefully, possibly, in legislation, we may be able to spell out the obligation of the departments to consult all the interested parties.

Regulations may define what the interested parties are. Some consultation goes on now because of the co-operation. But we would like to see it made a little more specific in legislation, is what you are saying, I think.

Mr. Herbert: My last question, Mr. Chairman, follows a line I have asked in other sessions. It deals with the fact that when there has been dumping of some substantial quantities, the material remains in the country and is disposed of domestically. It has always been assumed that if a duty is imposed, that makes the material less competitive; the domestic market is not going to suffer injury as a result. And maybe it will not, price-wise, but the fact remains that when material has been imported into the country, it still has an effect on the domestic market.

• 1610

Have you considered whether we should go a little further than just imposing duty? It does appear to me that once it is here it has to be disposed of. It has to be sold. In a completely unrelated area, though there was found to be dumping, there was found to be injury, and although duties were imposed and so on, the fact that a large quantity of material was in this country and therefore had to be disposed of in the country resulted in the bankruptcy of manufacture of that particular type of material. So I ask you do you feel any stronger measures should be taken, such as seizure—I am talking that bluntly—to prevent the continuance of the injury caused by the fact that once the material is in the country and it has been found that it has been dumped—in other words, there has been injury—it remains as a source of supply? Obviously it has to be at a competitive price, even if there is a loss to the importer at that particular stage; but it still has to be disposed of.

[Traduction]

Le président: Il faudrait commencer par définir «parties intéressées» après quoi elles pourraient être tenues au courant et consultées aussi rapidement que possible.

M. Belch: C'est exact.

Le président: Puisqu'elles sont concernées, et qu'elles veulent faire entendre leur cause avant la prise de décision.

M. Belch: Or il y a des parties intéressées des deux côtés.

Le président: David a attiré mon attention sur un bulletin d'information du ministère de la Santé et du Bien-être social, bulletin qui donne une liste des groupes et personnes intéressés dont il est essentiel de connaître le point de vue et qu'il convient donc de contacter lorsqu'une question va être débattue. Le ministère de la Santé et du Bien-être social communique donc par l'intermédiaire de ce bulletin d'information, avec les personnes intéressées. Vous estimez donc que votre industrie devrait être tenue au courant à temps, et qu'il serait bon que l'on prévoit dans la loi, une obligation pour les ministères de contacter les parties intéressées.

On pourrait également prévoir dans la loi une définition de parties intéressées. S'il y a consultation actuellement c'est uniquement par esprit de coopération. Il serait à votre avis préférable que cela fasse l'objet de dispositions légales.

M. Herbert: J'ai une dernière question à poser, monsieur le président, à la suite de questions que j'ai posées lors de réunions précédente. Lorsqu'il y a un dumping important, ces produits ainsi importés sont écoulés sur le marché intérieur. Or on parle du principe que toute taxe appliquée à un produit, le rend moins compétitif; le marché intérieur dans ce cas n'en souffre pas—du moins, du point de vue du prix des marchandises—mais il est certain que ces importations ne sont pas sans modifier les conditions de ce marché intérieur.

Avez-vous songé de prendre des mesures au-delà de la simple imposition de droits? Il me semble qu'une fois les marchandises sur place, il faut les vendre. Dans un tout autre domaine, même lorsqu'on a pu prouver qu'il y avait dumping, ainsi que de préjudice malgré l'imposition de droits, la marchandise reste; or il faut bien s'en débarrasser ce qui entraîne la faillite de fabricants canadiens des produits en question. Je vous demande donc s'il ne faudrait pas songer à des mesures plus sévères, comme la saisie, par exemple, pour empêcher que les marchandises n'entrent au pays, car même si on prouve qu'il y a eu dumping, il n'en demeure pas moins que le mal est fait et que les marchandises doivent être écoulées? De toute évidence, il faut qu'elles le soient à un prix concurrentiel, même si l'importateur essuie des pertes. De toute façon il faut qu'elles soient vendues.

[Text]

Mr. Robertson: I will start if off, Mr. Herbert, and maybe some of the others can comment.

I do not see taking it that far. If the dumping duties are applied and then the product is competitive in the Canadian market, I like to feel that our association, with our many Canadian customers from coast to coast—that product would in fact perhaps in isolation. It would not be in demand. The customers would return to a Canadian mill supply rather than that purchased product, because the price would be at or above our price.

Any other comments from my associates?

Mr. Melville: I would just add that the rapidity of the reaction by the department saves a lot of that type of problem. The sooner they get to the decision and stop the dumping, the less the injury. I think the proposals, taking that into consideration, certainly seem to attempt to expedite matters. I think they minimize the injury. We in fact in our submission were content with that process and that theory.

Mr. Herbert: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Robertson: Mr. Chairman, might I take another comment in answer to one of Mr. Herbert's earlier questions on wide flange? I would like to clear up some misunderstandings which might have been created by the question and the answer.

During that period, Mr. Herbert, of 1977 and 1978, I believe you suggested it was a highly sensitive problem; and it certainly was in western Canada.

Mr. Herbert: It was here in Ottawa.

Mr. Robertson: Many things said during that time, and even said in print, were not accurate; they did not contain the facts. As often as we could, we travelled to western Canada to find the source and put the facts forward. We did that regularly.

The conclusion of the case, which was at the end of 1977, and our resulting labour negotiations in 1978—I cannot see how those two decisions are tied together in any way. I think if you look back and realize what the labour settlement was in 1978—I had not heard myself that the result of the settlement was linked at all to the wide flange beam case. That is news to me. I had not heard that.

Mr. Herbert: It is interesting, Mr. Chairman, because again, as a sort of construction representative, if you like, I took this problem, which I felt was highly political, directly to the Canadian Construction Association. So there has been a lack of communication somewhere down the line. Obviously it is highly political. We are looking at politicians' reactions to their constituents' complaints. We were getting a lot of flack from B.C. . . .

Mr. Robertson: Yes.

Mr. Herbert: . . . and the after-effect was there: look what you have done! You have protected the industry and it is just being passed on via the agreement that was signed. That is why I brought it up today: so you could go on the record and state your case. That is the way it was presented here, right or wrong. Politicians just like yourselves have the problem of

[Translation]

M. Robertson: Je vais vous répondre et les autres voudront peut-être ajouter quelque chose, monsieur Herbert.

Je ne pense pas qu'il faille aller jusque là. Si des droits antidumpings sont imposés, si le produit est compétitif sur le marché canadien, je ne pense pas qu'il se distingue des autres produits que nous fournissons à nos clients canadiens. Ce produit ne jouirait pas d'une demande excessive. Les clients canadiens se tourneraient alors vers les produits canadiens parce que le prix du produit étranger serait le même que le prix canadien, sinon plus élevé.

Les autres ont-ils des remarques à faire?

M. Melville: Si le ministère réagissait rapidement, on évite beaucoup de problèmes. Plus la décision de stopper le dumping est prise rapidement, moins le mal est grave. Je pense que les propositions qui ont été faites visent à accélérer la procédure. Ces propositions nous conviennent très bien, du point de vue de la procédure et des principes qui les soutendent.

M. Herbert: Merci monsieur le président.

M. Robertson: Monsieur le président, je voudrais ajouter quelque chose pour répondre aux questions précédentes de M. Herbert sur les poutrelles à bords larges. Je voudrais dissiper un malentendu éventuel qui aurait pu se glisser dans ma réponse.

En 1977 et 1978, c'était effectivement un problème crucial, surtout dans l'ouest.

M. Herbert: C'était à Ottawa.

M. Robertson: On a dit et écrit beaucoup de choses qui étaient fausses. On s'est souvent éloigné des faits. Dans toute la mesure du possible, nous sommes rendus dans l'ouest pour vérifier sur place et faire des mises au point. Nous l'avons fait régulièrement.

Je ne vois aucun rapport entre la conclusion de l'affaire en 1977 et la négociation collective, conclue en 1978. Je n'imaginai pas que le résultat des négociations allait être lié à la question des poutrelles à ailes larges. C'est tout nouveau pour moi.

M. Herbert: Monsieur le président, c'est très intéressant car en ma qualité de représentant des ouvriers de la construction, je me suis occupé de cette question que j'estimais être de nature politique et j'en ai moi-même saisi l'Association canadienne du bâtiment. Il doit y avoir eu un malentendu quelque part. Les hommes politiques doivent tenir compte des doléances de leurs électeurs. Or nous en avons eu beaucoup de la Colombie-Britannique.

M. Robertson: En effet.

M. Herbert: On nous disait notamment que les avantages accordés à l'industrie avaient aussitôt été répercutés au syndicat. C'est pour cela que je soulève la question aujourd'hui. Vous pouvez très bien plaider votre cause ici. Ce qui est certain, c'est que c'est ainsi que les choses nous ont été présentées. Comme vous, les hommes politiques ont du mal à obtenir des renseignements exacts.

[Texte]

getting accurate reporting; but we as politicians just have to live with that.

• 1615

Mr. Robertson: We chased down many of the articles which appeared, particularly in the western papers, to the source, and I guess that gets back to what we talked about earlier, Mr. Chairman, on communication and disposing information, and we were able to put those to bed.

The Chairman: A lot of good came out of the case by the airing. As you may know, and I am sure you have been following our hearings, it has been a rather unorthodox committee in that we are not very numerous. We have been asked in our mandate not only to discuss proposed legislation and regulation but also policy. This has excited me to a degree as I have sat here because I find a great willingness from the officials to participate in the deliberations, and we will be meeting with those officials tomorrow to review all of our legislation. So, if I do a lot of probing, it is really because I am trying to get as many views as possible.

One thing, Mr. Robertson, that came out of the problem of the steel industry in general, both here and around the world, was the creation within our special assessments groups of a monetary group. As I am sure you are aware, we have in our special assessment groups within National Revenue a very effective group, I think, of about 12 or 15 people, mostly clerical, whose priority since that issue four years ago has been the problems of the steel industry. They have tried to monitor imports, and when they see imports coming in at below a price which could qualify it as dumping, their purpose is to inform the industry. Are you aware of this?

Mr. Robertson: Yes, sir.

The Chairman: Why I am stressing this is that unless somebody convinces me differently over the next month, I am very sympathetic to the creation of a group of specialists and expanding on this group to deal with particular segments of our industry that are very vulnerable and where dumping is not only impossible to rectify, but creates real hardship. I am thinking of some of the big projects that reflect three and four years of work in our country, say in the electrical industry where we do not have access to European countries, Japan and others, and yet we are very vulnerable because we are wide open. I am thinking of recommending, at the end of the month, the creation of a group of specialists and really expanding a little on this so-called task force so that we can at least get in and protect ourselves and identify dumping before it happens.

One of the observations I have had today, speaking to somebody who is part of that group, is that on occasion they have identified what appeared to be dumping over the last four years and there has not been a reaction from the industry because the industry appeared to be working at full capacity. That perturbs me a bit because I think you have as much of an

[Traduction]

M. Robertson: Nous avons cherché à retrouver la source de bon nombre d'articles, particulièrement ceux qui ont paru dans les journaux de l'Ouest, ce qui nous ramène, je crois, à ce dont nous avons parlé plus tôt, monsieur le président, c'est-à-dire les communications et la façon dont on dispose des renseignements. En l'occurrence, nous avons pu régler la question.

Le président: Le fait que nous ayons étudié la question publiquement a eu d'excellent résultats. Je suppose que vous avez suivi nos audiences et vous n'ignorez peut-être pas que le Comité n'est pas tout à fait comme les autres, en ce sens que nous ne sommes pas très nombreux. Par ailleurs, nous sommes censés discuter non seulement des lois et des règlements, mais aussi des principes. Cela m'a beaucoup passionné car je me suis rendu compte que les hauts fonctionnaires étaient tout à fait disposés à participer aux débats; nous les verrons donc demain afin de réexaminer toutes les lois se rapportant à cette question. Donc, si je vous pose autant de questions, c'est pour obtenir le plus d'avis possibles.

Les difficultés auxquelles se heurte l'industrie de l'acier, tant au plan national qu'international a débouché sur la création d'un groupe chargé des questions monétaires au sein de nos groupes spéciaux d'évaluations. Vous savez sans doute qu'au sein de nos groupes d'évaluations du ministère du Revenu national, se trouve un groupe très efficace de 12 ou 15 personnes, qui s'occupent en priorités des problèmes de l'industrie de l'acier et ce depuis la publication de ce numéro il y a quatre ans. Ce groupe surveille les importations, et lorsqu'il constate que certains produits importés se vendent à des prix de dumping, il en avise l'industrie. Êtes-vous au courant de cela?

M. Robertson: Oui, nous le sommes.

Le président: La raison pour laquelle j'insiste là-dessus, c'est qu'à moins qu'on réussisse à me convaincre du contraire au cours du mois prochain, je demeurerai très favorable à la création d'un groupe de spécialistes et à l'élargissement du groupe existant afin qu'il s'occupe des secteurs particulièrement vulnérables de notre industrie, où le dumping non seulement est impossible à contrer mais cause des préjudices graves. Je songe à certains grands projets exigeant trois ou quatre ans de travail, par exemple, dans l'industrie électrique; or alors que nous n'avons pas accès aux marchés européens, ni japonais, nous sommes très vulnérables, le marché canadien ne bénéficiant d'aucune protection. Je songe donc à recommander, à la fin du mois, la création d'un groupe de spécialistes ainsi que l'élargissement du groupe de travail existant afin que nous puissions au moins mettre un pied dans la porte, nous protéger et déceler le dumping avant qu'il ne se produise.

Un membre du groupe me disant justement aujourd'hui que bien que des cas de dumping aient été décelés au cours des quatre dernières années, l'industrie n'y avait pas réagi parce qu'elle travaille à pleine capacité. Cela m'inquiète parce que j'estime qu'il faut réagir sur le coup, ne serait-ce que pour se protéger à l'avenir. Il faut nous aider à vous aider. Ainsi que je

[Text]

obligation to react at that moment, if only to protect yourself in the future. You have to help us help you. As I say, it is a very informal meeting, but it must be discouraging to Revenue to bring out these points and then find no reaction from the industry. You people have not, but some people have legitimately criticized Revenue for not acting, or protecting industry, but when they come forward with this task force, which is an expensive operation, and notify the industry that they think they are dumping, and get no reaction, perhaps it is because industry is fully occupied at the time. It is not the type of reaction I would like to see.

Perhaps the gentleman down there would like to make a comment on it.

Mr. D. Chopping (Manager, Commercial Research, Sidbec-Dosco): I would just like to make a comment, Mr. Chairman. Since the inception of the benchmark group, the industry has always endeavoured to keep informed of any and all imports that we are aware of in advance of their coming in.

Regarding the comment that we have not always acted or reacted, this is quite true to the extent that we have had discussions with the department pertaining to a particular product, pertaining to a particular price. What we have found is that if we endeavour to initiate any form of an action we would probably come a cropper under the portion of the act pertaining to injury and, in particular, regionality. This has always been a thorn in our side.

• 1620

In the case of regionality, as it is described, it is virtually impossible to apply it to the steel industry because of the fact that you are required to sell all or nearly all of your product within your region, and the market for steel in Canada does not exist in one particular region per se. Certainly, from the standpoint of the industries on the flanks in the eastern region and in the western region, we must move steel into the major steel consuming markets, which of course is Ontario in the case of Sidbec.

Consequently, in order to react to a possible dumping situation, we first must identify where the steel is going, if it is a regional situation, and we are defeated immediately on the basis of regionality. In 1977 we brought an action, as an industry, on bar-sized angles, but the only reason we were able to do so was because it was national injury and most of the industry participated in that action.

The Chairman: I appreciate that information. On the positive side, do you think the creation of this special group has been a positive thing? Would you say, on reflection, that there has been a positive initiative on the part of Revenue?

Mr. Chopping: Most definitely, sir.

The Chairman: Would you like to add to it, Mr. Armstrong?

Mr. J. A. Armstrong (Manager, Tariff and Trade Affairs, Dofasco Inc.): Yes, I would just like to add to it. I think it is a bit inappropriate to judge the success or failure of that bench-

[Translation]

l'ai dit, il s'agit d'une réunion très peu collet monté, mais les représentants du ministère du Revenu doivent être découragés de voir leurs révélations rester lettre morte. Vous n'avez pas critiqué l'inaction du ministère du Revenu mais d'autres l'ont fait et à juste titre. Mais lorsque le ministère met sur pied ce groupe de travail, qui coûte cher, et qui signale des cas de dumping sans susciter la moindre réaction, c'est plutôt décourageant.

Peut-être les témoins assis là-bas ont-ils quelque chose à dire là-dessus.

M. D. Chopping (gestionnaire, Recherche commerciale, Sidbec-Dosco): J'aimerais simplement faire une observation, monsieur le président. Depuis la création de ce groupe chargé de dépister le dumping, l'industrie s'est toujours efforcée d'être avisée de toutes les importations avant leur livraison.

Pour ce qui est du fait que nous n'avons pas toujours réagi, cela est tout à fait vrai dans la mesure où nous avons eu des discussions avec le ministère au sujet de tel ou tel produit ou prix. Nous nous sommes toutefois rendu compte que si nous prenions certaines initiatives, nous nous heurterions à des obstacles en raison des dispositions de la loi relatifs aux préjudices, particulièrement ceux qui se rapportent aux régions. Cela a d'ailleurs toujours été un problème épineux.

Dans le cas de l'aspect régional, comme on l'appelle, il est à peu près impossible de recourir à ces mesures dans le secteur de l'acier étant donné qu'on est tenu de vendre à peu près tout le produit dans sa régions et que le marché de l'acier au Canada ne se circonscrit pas dans une région particulière. Il ne fait pas de doute que pour ce qui est des industries situées dans l'Est et dans l'Ouest, il s'agit de transporter l'acier vers le principal marché de consommation, l'Ontario, bien entendu, dans la cas de Sidbec.

Par conséquent, si l'on veut réagir à une situation où il y a peut-être dumping, nous devons d'abord savoir où l'acier sera acheminé, s'il s'agit d'une situation régionale. Or, c'est précisément là que nous sommes perdants. En 1977, en tant que fabricant de fers de cornière, nous avons intenté des poursuites mais cela n'a été possible que parce qu'on a estimé que les torts avaient été faits à l'échelle nationale et, d'ailleurs, la plupart des entreprises du secteur ont participé à cette action en justice.

Le président: Je comprends. Cependant, estimez-vous que la création de ce groupe spécial a été une mesure positive? A bien y réfléchir, estimez-vous que le ministère du Revenu a été sage de prendre cette initiative?

M. Chopping: Certainement, monsieur le président.

Le président: Aimerez-vous ajouter quelque chose, monsieur Armstrong?

M. J. A. Armstrong (directeur, Tarif et affaires commerciales, Dofasco Inc.): J'aimerais simplement ajouter que, d'après moi, il est assez peu approprié de juger des succès ou des

[Texte]

mark monitoring group on the basis of the lack of anti-dumping complaints that have come out of it. I think it has been very successful just because of the fact that there has been no need to file anti-dumping actions. The fact that the monitoring group is in existence, and that its existence is known to the international steel trading community, I think has been a very positive feature and certainly has given the Canadian steel industry a great deal of comfort over what have been some pretty rough international times in the last few years.

The Chairman: I appreciate what you are telling me because I am an unabashed fan, if you like, in general, of our public servants, particularly of that level, who, as you know, are usually underpaid and overworked, and quite often their initiatives go unnoticed. This is one that I think we can develop and build on. I do not think it has to be so confined, perhaps, in its mandate. Perhaps the old saying of fools rush in where angels fear to tread is that I am wondering if the success this concept has had in the steel industry would have application in other areas.

Mr. Armstrong: I suspect that it has, and I cannot think of any specific examples offhand. We were discussing amongst ourselves, before coming over here, how, as things develop in the trade area over the coming years with the changes that are being implemented with the diminishing effect of tariff rates, the role of Revenue Canada is likely going to have to shift along with that, and there will be less need to emphasize, shall we say, the operational aspects of administering the Customs Act. There will be a greater need for getting into more complicated and involved areas of investigation, making comparisons and analyses of market conditions here and abroad. It will take a different type of structure to do that sort of thing.

That was really what we were trying to get at in our written submission. The comments we were making were intended to be constructive in nature in that regard.

The Chairman: They sound better than they read.

I might at the same moment, and I do not want to disrupt what I think is a very productive line, one I am interested in, but I want to mention Mr. Deans, a good friend of the steel industry and a Hamilton member, who made a particular effort to be here today as well to show his interest in the subject, and who will no doubt have some questions.

Mr. Robertson: Mr. Chairman.

The Chairman: Go ahead, sir.

Mr. Robertson: If I might carry on for one more brief moment on that, we have purposely in our submission complimented the benchmark system. We think it has done a good job and we think it will continue to do a good job. I think one thing we must remember is that the cycles in our business are becoming shorter and shorter. I can assure you that with the information provided through the benchmark system, when it

[Traduction]

échecs de ce groupe de surveillance en se fondant sur l'absence de plaintes en matière de dumping. Pour ma part, j'estime qu'il a obtenu de très grands succès du simple fait qu'il n'a pas été nécessaire d'intenter des poursuites antidumping. L'existence même de ce groupe de surveillance et le fait que son existence soit connue dans le secteur du commerce international de l'acier, a été quelque chose d'extrêmement positif et d'ailleurs beaucoup encouragé le secteur canadien de l'acier au cours des dernières années, période assez difficile sur le plan international.

Le président: J'apprécie vos propos, car j'avoue être un grand admirateur de nos fonctionnaires, particulièrement ceux de ce calibre-là qui, vous ne l'ignorez pas, ne sont pas assez rémunérés; ils sont débordés de travail et leurs initiatives passent souvent inaperçues. Cependant, je crois que nous pouvons partir sur les initiatives de ce groupe-ci. A mon avis, j'estime que son mandat ne devrait d'ailleurs pas être aussi limité. On dit que les étourdis se lancent à corps perdu dans les entreprises où les anges auraient peur de mettre le pied et, à cet égard, je me demande si les succès obtenus par ce genre de mesures dans le secteur de l'acier se répéteraient dans d'autres domaines.

M. Armstrong: Je crois que cela a été le cas, bien que je ne puisse pas vous donner d'exemple précis. Avant d'arriver ici, nous discutons d'ailleurs entre nous du rôle que Revenu Canada jouera probablement au fur et à mesure que le commerce se développera et qu'on mettra en vigueur les modifications proposées, comme les tarifs, qui diminueront certaines importations. Il sera alors moins nécessaire d'insister sur l'administration concrète de la Loi sur les douanes. Par ailleurs, il sera davantage nécessaire de s'engager dans les domaines d'enquête plus complexes de comparer les conditions des marchés d'ici et à l'étranger et d'analyser ces derniers. Il faudra donc que nous nous dotions de structures différentes pour nous acquitter de ces responsabilités.

C'est vraiment à cela que nous voulions en venir dans notre mémoire. Les observations que nous y avons faites voulaient être constructives à cet égard.

Le président: Elles paraissent plus intéressantes communiquées de vive voix que lorsque nous les avons lues.

Je ne veux pas m'immiscer dans vos développements que j'estime très utiles et qui m'intéressent. Cependant, je tiens à préciser que M. Deans appuie le secteur de l'acier et qu'il est député à la ville de Hamilton. De plus, il a fait un effort tout spécial pour assister à la réunion aujourd'hui ainsi que pour s'intéresser au sujet. Il aura sans doute des questions à vous poser.

M. Robertson: Monsieur le président.

Le président: Monsieur Robertson.

M. Robertson: Si vous le permettez, je vais poursuivre quelques minutes encore là-dessus. C'est à dessein que notre mémoire a fait l'éloge du système utilisé par le groupe d'évaluation. Nous estimons qu'il a fait du bon travail et croyons qu'il continuera à le faire. Il est une chose dont nous devons nous souvenir: les cycles, dans notre secteur, deviennent de plus en plus courts. Je puis vous assurer que lorsque l'informa-

[Text]

is found there is a need, we would exercise it. So they have done a good job and we want them to continue to do that job.

• 1625

The Chairman: Are you aware of any negative reaction from our trading partners; any grumbling about this concept? Quite often I am looking for problems that are not there, but I am just wondering if there has not been any negative reaction, say from countries that normally would be dumping or moving in here and taking advantage of our market.

Mr. Robertson: The only thing I have heard—and this is from one of the other countries—is they envy the fact that we have this system going for us. They have a system in place which they feel could not be as effective as ours.

Mr. R. C. Varah (Director, Commercial Development, Dofasco Inc.): Might I add to Mr. Robertson's comment, Mr. Chairman, that we definitely have a good system. Most of the other countries with whom we might be trading in steel, if steel were to move in international trade, have much more complicated, cumbersome, less effective systems. I think it is fair to say that whatever system is put in for whatever industry, it requires very much a two-way communication. I think we can appreciate the benchmark activity, and certainly we attempt to nurture it.

The Chairman: Is there any particular way, if you had a chance, of adding to it or improving it, that you think could make it even more effective?

Mr. Varah: For the moment, I think, as Mr. Chopping said, we are satisfied. I defer to our colleagues.

The Chairman: If you have any second thoughts on it, let us know early, because I am hoping to get a preliminary report out at the end of the month, and some observations on policy, if not on the legislation.

Mr. Belch: I think, Mr. Chairman, it is more effective to have a policing activity like this than to have the situation Mr. Herbert talked about, where large quantities come in and then have to be absorbed in the marketplace.

The Chairman: Yes, right.

Mr. H. C. Winters (General Manager, Marketing, Algoma Steel Corporation Limited): That is my point. If there is one recommendation I think we would make the monitoring system we now have, that would be to maintain it, to continue it at least as diligently as is now the case, because it will be very necessary in the future to have that kind of discipline in place to prevent the massive one-shot type of importation Mr. Herbert referred to, which could indeed create hardship even though it might not be entering the market at a depressed price.

The Chairman: Mr. Deans.

[Translation]

tion fournie par le système de repérage fait apparaître qu'il existe un besoin, nous essayons d'y répondre. C'est du bon travail, et nous voulons que cela continue.

Le président: Avez-vous constaté une réaction négative de la part de nos partenaires commerciaux? Des réclamations sur le principe même? Il est vrai que je cherche parfois les problèmes là où il n'y en a pas, mais je me demandais s'il y a eu des réactions négatives, par exemple de pays qui normalement feraient du dumping chez nous et tireraient parti de notre marché.

M. Robertson: La seule chose qui soit parvenue à mes oreilles—et ceci en provenance d'un des autres pays—c'est qu'on nous envie ce système. Le leur ne leur paraît pas aussi efficace.

M. R. C. Varah (directeur du développement commercial, Dofasco Inc.): Permettez-moi d'ajouter à l'observation de M. Robertson, monsieur le président, que nous avons vraiment un bon système. La plupart des autres pays avec lesquels nous pourrions faire le commerce de l'acier, si l'acier devait figurer sur le marché international, ont des systèmes beaucoup plus compliqués, moins efficaces, d'un maniement plus difficile. Il me paraît juste de dire, quel que soit le système qu'ils emploient et dans quelque secteur industriel que ce soit, qu'il faut que les échanges se fassent dans les deux sens. Je crois que nous connaissons les avantages du système de repérage, et nous essayons certainement de le conserver.

Le président: Envisageriez-vous, si vous en aviez la possibilité, de l'élargir ou de l'améliorer, de façon à le rendre encore plus efficace?

M. Varah: Pour le moment, comme l'a dit M. Chopping, nous sommes satisfaits. Mais je me range à l'avis de mes collègues.

Le président: Si vous vous ravisiez, faites-le nous savoir à temps, car j'espère faire circuler un rapport préliminaire à la fin du mois, qui serait accompagné de certaines remarques sur la politique, sinon sur la législation.

M. Belch: Je crois, monsieur le président, qu'il vaut mieux avoir une activité de ce genre plutôt que de nous trouver dans la situation dont a parlé M. Herbert, où il se produit un afflux important de marchandises qui doivent être absorbées par le marché.

Le président: C'est exact.

M. H. C. Winters (directeur général du marketing, Algoma Steel Corporation Limited): C'est également mon avis. Si nous avons à formuler une seule recommandation sur le système de surveillance actuel, ce serait aux fins de le maintenir, de l'appliquer aussi diligemment que nous le faisons actuellement, car ce genre de discipline nous sera fort utile à l'avenir, pour empêcher le genre d'importations massives en un seul jet, dont a parlé M. Herbert, et qui pourraient en effet causer des difficultés considérables, même si ces marchandises ne sont pas déversées sur le marché à un prix très bas.

Le président: Monsieur Deans.

[*Texte*]

Mr. Deans: My problem is, of course, not having been here on time I did not hear the questions asked previously. So rather than inject myself, I suspect the line of questioning follows very closely along the line we have pursued.

The Chairman: Would you do me a favour and get over here. It would be easier for me, because I am looking in that direction and . . .

Mr. Deans: You are looking at me out of your bad eye, are you?

The Chairman: Well, yes. But more importantly, you may just pick up something you want to interrupt on.

Mr. Deans: It is easier for you to see me from there, is it?

The Chairman: I like to see you at all times.

Mr. Deans: Well, I must say I feel the same way. Now, having got that out of the way—this is a kind of admiration society. It is the sort of thing you share among yourselves when you are not competing for something.

The thing that interests me, I mean to say to you, is that in recent meetings I had with representatives from both the Senate and the Congress of the United States, they expressed two things: one, that the steel industry of Canada was very much to be envied by the steel industry in the U.S. I say that to you. I am sure you have already heard it. It is something we all know. They are interested to know how it was that we managed to build the steel industry on such a solid base.

They did in fact question whether or not they had access to the Canadian market in the way they thought they should have it. That may be just the view of the current administration in the U.S. But they could see no good reason why they were not as competitive as they might be in the Canadian market over and against the Canadian steel industry. I suggested to them the reason was that we had a better industry, but they seemed to feel perhaps it was the protection mechanisms in place which inhibited them and kept them out. I suppose it is, in some ways, and that is what they were intended to do.

• 1630

I was interested to hear you say, though, that you believe the system currently in place works well, and from the steel industry view-point, if I understood what you said earlier, you are not interested in seeing any substantial change to the existing system which deals with the possibility even of dumping of the type Mr. Herbert obviously talked about, or of a gradual infiltration of the market. What I have noticed lately and worry about is that some of the steel industry outside of Canada is moving its operation; some of the existing steel industry is moving its operation perhaps to take advantage of lower wage areas. It would be much more difficult for us, if that were to occur over the next decade, to be as competitive as we might otherwise want to be. I wonder if the system we have in place is sufficiently sensitive to take account of those shifts for purely economic reasons so we do not find ourselves getting undercut in our domestic market in the short run and doing

[*Traduction*]

M. Deans: Vous voudrez bien m'excuser, mais j'étais absent lorsque les questions ont été posées. Je ne veux donc pas vous détourner de votre sujet, et je suppose que nous nous en tenons, dans les questions, aux problèmes qui ont précédemment soulevés.

Le président: Faites-moi le plaisir de vous rapprocher. Ce serait plus facile pour moi, parce que je regarde dans cette direction et . . .

M. Deans: Je me trouve du côté où votre vue n'est pas bonne, n'est-ce pas?

Le président: Oui, c'est exact. Mais ce qui est plus important, c'est que vous pouvez relever certaines remarques sur lesquelles vous avez une observation à faire.

M. Deans: Vous me voyez mieux d'ici n'est-ce pas?

Le président: Je préfère que vous restiez dans mon champ de vision.

M. Deans: Personnellement, je le préfère aussi. Ceci dit, nous aimons nous admirer les uns les autres, c'est le genre de chose qui est possible lorsqu'il n'y a pas de rivalités.

Lors de récentes rencontres avec des représentants du Sénat et du Congrès des États-Unis, deux choses m'ont été rapportées: d'une part, les aciéries du Canada étaient un objet d'envie pour les aciéries des États-Unis. Je vous le rapporte, mais je suis sûr que vous le savez déjà, c'est quelque chose que nous savons tous. Ces gens aimeraient savoir comment nous sommes parvenus à édifier aussi solidement notre secteur de l'acier.

Ils se demandent, en fait, s'ils ont ou non accès au marché canadien comme ils le jugeraient souhaitable. Il se peut que ce soit l'opinion de l'administration américaine actuelle. Mais ils ne voyaient pas bien pourquoi ils n'étaient pas aussi compétitifs qu'ils pourraient l'être sur le marché canadien, face à leur rivale, les aciéries canadiennes. J'ai suggéré que la raison était peut-être la qualité de notre industrie, mais ils leur semblaient plutôt que ce qui était en cause, c'était les mécanismes de protection qui constituaient un obstacle et s'opposaient à leur pénétration du marché. C'est probablement exact, à certains points de vue, et c'est le but même de ces mécanismes.

J'ai été intéressé de constater que, d'après vous, le système actuellement en vigueur fonctionne bien, du point de vue des aciéries, et que, si j'ai bien compris, vous ne tenez pas à introduire de grands changements qui rendraient possible un dumping du genre auquel M. Herbert a fait allusion ou une infiltration sournoise du marché. J'ai remarqué récemment, et non sans préoccupation, que certaines des aciéries qui se trouvent à l'étranger sont transférées; certaines de celles qui sont transférées le sont peut-être pour s'installer dans les régions où les salaires sont moins élevés. Si ce devait être la tendance au cours des dix prochaines années, il nous serait beaucoup plus difficile d'être aussi compétitifs que nous ne le serions autrement. Je me demande si le système que nous avons mis en place est suffisamment sensible pour enregistrer ces déplacements faits pour des raisons purement économiques, afin que nous ne nous trouvions pas concurrencés, à court

[Text]

long-term damage to the existing industry in the long run. Could somebody comment on that?

Mr. Varah: We are vulnerable in the long term, in the medium term probably as well, to less developed countries expanding steel industries beyond the needs of their country or area, no doubt; and it may well come to something like that, Mr. Deans. I believe the Steel Committee has a role and is attempting to assume it, and our own Industry, Trade and Commerce does participate quite actively in that body, with an eye to assessing the relative significance. Beyond that, the general preference scheme does permit steel from offshore less-developed countries to enter Canada at a lower rate of duty as a general rule without much constraint at all. To date it has not been a significant problem or deterrent to the Canadian industry looking to expand to fill the needs of the Canadian market.

The problems we face are less than those faced by others. If I might just backtrack a bit, as a general rule our prices are more competitive and generally lower than other industrialized countries' prices in their home markets. This situation is brought about by a number of factors. I would like to point out that we have not overexpanded, for a number of reasons. We have less constraint on us in some respects. We also have a lower Canadian dollar than might be normal for the longer term, so that factor plays a role in our present situation as well.

It is a definite factor that overseas countries have had a tendency to export their unemployment by dumping steel; no doubt.

Mr. Deans: Could I just pursue that briefly? My concern is that while we are competitive now—and you put your finger on one of the primary reasons as being the depressed dollar, although that really affects us more in the United States than it does elsewhere; it has an effect in other parts of the world, but more likely in the U.S.—my worry is that since we are rewriting, or since we are reviewing, at least, the law as it exists, and since we are considering import policy in general, should we be taking, in dealing with steel, a little longer-term a view? Is what we are doing, is what we currently have in place, is what we are offering, going to be able to last in the long or medium run against the kind of competition we are likely to face, and presumably against a strengthened dollar? Are we going about it in the right way, I guess is my question.

• 1635

Mr. N. J. Brettle (Assistant Commercial Planning Manager, Trade and Tariff Affairs, Stelco Inc.): Mr. Chairman, if I could make a comment here, I think we have addressed the questions of dumping and countervail in the submission we have given to you. I was involved fairly early in the preparation of submissions with regard to the recently concluded Tokyo Round negotiations.

[Translation]

terme, sur le marché intérieur par des gens qui vendent à bas prix, causant ainsi un préjudice à long terme à nos industries. Avez-vous des observations à ce sujet?

M. Varah: Nous sommes effectivement mis en danger, à long terme, par des pays moins développés dont les aciéries ont connu une expansion supérieure dans leurs besoins, et probablement aussi à terme moyen; votre prédiction pourrait effectivement se réaliser, monsieur Deans. Je crois que le Comité de l'acier de l'OCDE a un rôle, qu'il s'efforce de jouer, et notre propre ministère de l'Industrie et du Commerce participe activement aux réunions de ce Comité, avec l'intention d'évaluer la situation. Mais à part cela, le tarif de préférence générale autorise, sans beaucoup de contraintes, les importations d'acier en provenance de pays moins développés en imposant des droits d'entrée inférieurs à ceux qui sont généralement appliqués. Ceci n'a pas constitué, à ce jour, de graves problèmes ou d'obstacles pour l'industrie canadienne dont l'expansion répond aux besoins du marché canadien.

Les problèmes que nous rencontrons sont moins graves que ceux auxquels d'autres doivent faire face. Permettez-moi de revenir un peu en arrière: nos prix sont, en règle générale, plus compétitifs et généralement plus bas que ceux d'autres pays industrialisés sur le marché intérieur. Cette situation est due à un certain nombre de facteurs. Je voudrais signaler que nous n'avons pas poussé l'expansion trop loin, pour un certain nombre de raisons. Nous sommes également moins handicapés par des contraintes. La valeur du dollar canadien, inférieure au cours normal à long terme, joue également un rôle dans la situation actuelle.

Le fait est que certains pays étrangers ont eu tendance à exporter leur chômage en faisant du dumping d'acier; c'est certain.

M. Deans: Permettez-moi de rester sur ce sujet: ce qui m'inquiète, c'est que nous sommes effectivement compétitifs actuellement, et vous nous en indiquez bien une des raisons principales, à savoir le cours du dollar, qui est très bas, bien que ceci nous touche davantage aux États-Unis qu'ailleurs: cela a des répercussions dans d'autres parties du monde, mais davantage aux États-Unis. Mais puisque nous remanions, ou tout au moins révisons la législation actuelle, et puisque nous examinons, d'une façon générale, les politiques d'importation, ne devrions-nous pas, en ce qui concerne les aciéries, voir un peu plus loin? Est-ce que nous tenons compte, dans notre action, dans notre législation actuelle, dans les remaniements que nous proposons de faire, de la concurrence à laquelle nous serons probablement confrontés et de la hausse probable du dollar; et du fait qu'il nous faudra faire face à cette situation à moyen et à long terme? Choisissons-nous la bonne voie? Telle est ma question?

M. N. J. Brettle (sous-directeur de la planification commerciale, Affaires commerciales et tarifaires, Stelco Inc.): Monsieur le président, si vous me permettez une observation, je crois que nous avons étudié les questions du dumping et des mesures compensatoires dans le mémoire que nous vous avons soumis. Il y a déjà longtemps que je collabore à la préparation

[Texte]

I have not looked at those documents for some time but perhaps Mr. Armstrong could agree with me. I think I remember that we placed significant emphasis on safeguards actions that could be taken under GATT Article 19, and it was with the thought in mind of competition arising from what might be termed low-wage-cost countries that this comment was made. Does my memory serve me correctly, John?

Mr. Armstrong: Yes, it does.

Mr. Brett: I might also add, just as an aside from the point of view of the comments you have had about access to the Canadian market, that part of the exercise we went through in preparing those documents was to attempt, from statistics that were publically available, to establish a rate of duty for steel products entering Canada to compare with those of our major trading partners. I think the rates of duty there were quite comparable across the spectrum of split trade. It must be understood that the American commercial policy system is different from our own. We have situations where we relieve duty for many industries, as you are very well aware, and taking those kinds of mechanisms into account, I think we established that our rates of duty were not too far out of line with those of other countries.

Mr. Armstrong: I would like to add on for a moment because the question of access to the Canadian market has come up and it has also come up as a question, as you mentioned, Mr. Deans, in the minds of some Americans. Adding to the list that Norm started there, on average, tariffs rates are pretty comparable between the two countries. I think some recognition should be given that while we do have this benchmark monitoring system, which we were discussing when you came into the room and which we said we were quite satisfied with the Americans do have their trigger price mechanism for steel which is I would suggest, considerably more complicated than the benchmark monitoring and its application. All of the companies represented here went through some pretty complicated efforts to justify our selling prices in the United States' market in order to live within the parameters of the trigger price mechanism.

In addition, we and certainly our customers run up against buy-American provisions in the U.S. market, both at the federal and at the state level, and here in Canada we do not have anything comparable. In fact, there was a study prepared very recently for the American Iron and Steel Institute to review in depth government procurement practices here in Canada. I think the conclusion, at least the one that I came to from reading that, could be summarized that while there is an ability perhaps in Canada to give preference to Canadian suppliers, there is nothing specific, in most instances, requiring preferences to Canadian suppliers comparable to buy-American legislation in the United States. And there is certainly nothing specific to give preference to Canadian steel in government procurement at either the federal or provincial level, as you will find in the United States. So if there are grumblings in the United States that they do not have equitable access to

[Traduction]

de requêtes en ce qui concerne les récentes négociations de Tokyo.

Il y a un certain temps que je n'ai relu ces documents, mais M. Armstrong sera sans doute d'accord avec moi. Je crois me rappeler que nous accordions une grande importance aux mesures de sauvegarde qui pouvaient être prises aux termes de l'article 19 du GATT, et que c'est en tenant compte de la concurrence de pays que nous appellerons «à bas salaires, bas prix» que ce commentaire a été fait. Ma mémoire est-elle bonne, John?

M. Armstrong: Oui, vous avez effectivement raison.

M. Brett: J'ajoute également, à la suite des commentaires que vous faites sur l'accès au marché canadien, que nous nous sommes efforcés, dans la préparation de ces documents, à partir de statistiques publiées, de fixer les droits pour les produits à base d'acier importés au Canada à un niveau comparable à ceux de nos principaux partenaires commerciaux et que c'était l'un des objectifs que nous nous étions fixés dans la préparation de ces documents. Je crois que ces droits étaient comparables pour la plupart des produits. Il faut se rappeler que le système commercial américain diffère du nôtre. Il existe des cas où nous diminuons considérablement les droits pour de nombreux secteurs comme vous le savez probablement, et compte tenu de ces mécanismes, nos droits correspondent assez bien à ceux des autres pays.

M. Armstrong: Je voudrais faire une observation, car la question de l'accès au marché canadien s'est posée et a été posée, comme vous l'avez signalé, monsieur Deans, pour certains Américains. Dans l'ensemble, et pour compléter ce qu'a dit Norm, nos tarifs sont assez comparables à ceux des États-Unis; car si nous avions notre système de surveillance dit de repérage, dont nous discutons au début de cette réunion et dont nous nous disons satisfaits, les Américains, eux, ont leur système de prix indicatif pour l'acier, qui est considérablement plus compliqué que le nôtre et plus difficile à appliquer. Toutes les sociétés représentées ici ont déployé de gros efforts pour justifier nos prix de vente sur le marché américain en démontrant qu'il fallait respecter les paramètres du mécanisme du prix indicatif.

Nous, et nos clients encore davantage, nous heurtons aux dispositions d'achats du marché américain, tant au niveau du gouvernement fédéral qu'à celui des États, tandis qu'au Canada, nous n'avons rien de comparable. En fait, une étude a été récemment faite pour l'American Iron and Steel Institute afin d'étudier en détail les pratiques d'approvisionnement du gouvernement au Canada. Je crois que la conclusion qui se dégage à la lecture de ce document peut se résumer ainsi: il existe peut-être au Canada une tendance à donner la préférence aux fournisseurs canadiens, mais il n'y a rien, dans la plupart des cas, qui soit spécifique et où l'on exige de donner la préférence aux fournisseurs canadiens, ainsi que cela existe dans la législation des États-Unis. Mais il n'est certainement écrit nulle part que les approvisionnements du gouvernement doivent se faire, de préférence, avec de l'acier canadien, que ce soit au niveau fédéral ou provincial, alors qu'il existe une

[Text]

the Canadian steel market, I would suggest that they are a little off base.

Mr. Deans: Well I just wanted to say to you that I am not ready to give them any more access. I think you can appreciate that. I am only concerned that I am able to answer their queries.

You make a point of the buy-American policy, and we spoke about that, Mr. Chairman, last week when I was before the committee. We all know that in the United States, particularly at the state level, this is a policy that is being pursued quite vigorously along with a number of other policies that are intended to re-establish their world position, economically, and I think we all also know it is a dubious practice inasmuch as its international implications are concerned. It is in fact a tariff of one kind or another. It is the equivalent of non-tariff barrier. They do it, nevertheless, and quite successfully. Should we be considering similar kinds of action? Is our thing serious enough to at least keep that as an option?

Mr. Armstrong: I hesitate to advocate the policy of two wrongs making a right, and try to go after them, in effect, in a slugfest, toe to toe. I am not sure how we would succeed.

Mr. Robertson: Mr. Deans, I think, on that subject, we would never forget the 10-times factor, and also we should never forget the accessibility that we have, if we choose to use it, of moving steel into the United States even with the present tariff system. If you were to travel in the steel fraternity today in the United States, you would hear complaints about the Canadian steel industry exporting into the United States at increasing rates—and this is information, I think, that you should have in your travels—but if you were to analyse those exports, you would find that most of the increase is attributed to semi-finished products being shipped by the Canadian mills into the States for re-rolling back into Canada, I cannot speak on behalf of the other mills, but I pride our company on having a very disciplined approach in selling into the U.S. market, and I suggest that the complaints are unwarranted if they are referring to volume.

The Chairman: Mr. Winters.

Mr. Winters: I had one comment to add to that question, Mr. Deans. We, in our submission, and publicly previously, have advocated fair trade as opposed to free trade or other kinds of trade, and that would apply both to our export markets and to the Canadian market for importers. We have made reference to the risk of the newly industrialized countries and the importance of the GPS system of tariffs. We would hope there is flexibility in that framework for the future. We have made reference to the subsidized steel industry around the world, and particularly in Europe, which has the incentive or opportunity to dump into our market, and to create injury. In respect to both things, I think the ongoing need that we

[Translation]

législation à cette fin, aux États-Unis. Si les États-Unis manifestent donc leur mécontentement de ne pas avoir accès au marché de l'acier canadien, je leur conseille de rectifier leur tir.

M. Deans: Je voulais simplement vous dire que je ne suis pas disposé à leur donner davantage accès à notre marché. J'imagine que vous pouvez me comprendre. Tout ce dont je me préoccupe, c'est de savoir ce que je dois répondre à leurs questions.

Vous insistez sur l'aspect «achetons américain» de la politique des États-Unis, et nous en avons parlé, monsieur le président, la semaine dernière lorsque j'ai comparu devant le Comité. Nous savons tous qu'aux États-Unis c'est une politique appliquée avant une grande vigueur, en particulier au niveau des États, parallèlement à un certain nombre d'autres politiques dont le but est de rétablir la suprématie économique des États-Unis, et je crois que nous savons tous combien cette pratique laisse à désirer, quant à ses conséquences sur le plan international. Ceci constitue, en fait, une barrière tatifaire sous une forme déguisée. Cela revient à créer une barrière sans tarif. C'est cependant la politique que pratiquent les États-Unis, et avec succès. Devrions-nous envisager des mesures analogues? Ou tout au moins les envisager avec option?

M. Armstrong: J'hésite à répondre par l'affirmative et j'essaie de les suivre, mais de loin, à petits pas. Je ne sais pas dans quelle mesure nous réussirons.

M. Robertson: Monsieur Deans, je crois qu'à ce propos, nous ne devrions jamais oublier le fait que les Américains sont dix fois plus puissants que nous, et nous ne devons pas non plus oublier que si nous le voulions, nous avons effectivement accès au marché de l'acier des États-Unis, même si l'on tenait compte du système actuel des tarifs. Si vous fréquentiez les milieux de l'aciérie aux États-Unis, vous y entendriez des réclamations sur les prix de plus en plus élevés auxquels les aciéries canadiennes exportent aux États-Unis... et c'est une information qui devrait vous parvenir au cours de vos voyages... et si vous analysiez ces exportations, vous constateriez que la plus grande partie de l'augmentation provient des produits semi-finis envoyés par les usines canadiennes aux États-Unis et qui reviendront ensuite au Canada. Je ne puis parler au nom des autres aciéries, et le mienne s'impose une discipline très stricte dans ces ventes sur le marché américain; je pense que les réclamations sont injustifiées si elles portent sur le volume des ventes.

Le président: Monsieur Winters.

M. Winters: Permettez-moi d'ajouter une observation, monsieur Deans. Dans notre mémoire, et de façon publique, nous avons préconisé des échanges équitables plutôt que le libre échange, ou d'autres sortes d'échanges, et ceci s'appliquerait à la fois à nos marchés d'exportation et au marché canadien pour les importateurs. Nous avons mentionné le danger que constituent pour nous les pays de développement récent et l'importance du tarif de préférence générale. Nous espérons, dans ce cadre, avoir les coudées franches pour l'avenir. Nous avons fait allusion aux subventions accordées aux aciéries dans le monde, en particulier en Europe, qui a la possibilité et la tentation de faire du dumping sur notre marché, nous causant

[Texte]

have is for a responsive and flexible relationship with the government in respect of monitoring imports and monitoring the non-tariff barriers of our trading partners, wherever they are or for whatever purposes they raise them, and I think we have enjoyed that kind of relationship for some time, to our general benefit. There will be rough times ahead, but with that kind of relationship, I think we can deal with them.

The Chairman: I think gentlemen, in five minutes we might have a little recess, and then hopefully aim for 5 : 30 if possible.

Having said a lot of laudatory things about our assessment group, maybe we could, in case the young men over there get swelled heads, which often happens to them, look at a few things that you mention in 12 and 13 of your brief, and I think I have to agree with most of them. You mentioned that our officials are at a disadvantage because they are underpaid. I share that view. They are understaffed, and this bothers me because I do not think there is an area as important in the government as what we are discussing, in the sense that we are an exporting nation. One of the chronic complaints that I received in the few years I was the minister from the business community was, if only we could have an almost continuous dialogue between government officials and our industry. I am very anxious to highlight to our officials, in developing this task force, the importance of getting the right people and making sure they have the research facilities and the staff and equity in salary. I am glad you have brought to our attention that you recognize our officials are understaffed—there are not enough of them, and that the salaries are incommensurate with the knowledge they must have.

• 1645

You then go on to say, however, that that has affected the degree of communication which you would like to see. Maybe someone would like to expand on that, because again you are hitting back to my view.

Really, I was never much for legislation. There is an old saying that the Minister of Labour never reads the labour code, and I plead guilty after 10 years. I always thought common sense was more important in dialogue. What excites me about this is the ability to develop a better rapport between government and industry in this whole very sensitive area. We are very dependent on the wisdom of the officials here, and on their impartiality, as I realized yesterday.

Since you suggest there should be more communication, I would really like to hear something on that.

Mr. Robertson: Mr. Chairman, we thought that 12 and 13 would raise some questions. Mr. Varah agreed to start off our discussions and then I am sure others will take over from there.

[Traduction]

ainsi un préjudice. En ce qui concerne ces deux questions, nous devons conserver avec le gouvernement des relations qui nous permettent de surveiller l'évolution des importations et des barrières non tarifaires de nos partenaires commerciaux, où qu'ils se trouvent et quelles que soient leurs intentions. Je crois que nos relations avec le gouvernement sont marquées, depuis un certain temps, par cette souplesse et cette sensibilité à nos besoins, et ceci est à notre avantage. Nous reconnaitrons, certes, des épreuves, mais si nous maintenons ce genre de relations, je crois que nous saurons les affronter.

Le président: Je voudrais vous signaler, messieurs, que dans cinq minutes nous allons lever la séance, et j'espère que nous aurons terminé à 17 h 30.

Nous avons décerné des louanges à notre groupe d'évaluation, et je crois qu'il est temps, de crainte que ces jeunes gens ne se rengorgent trop, ce qui leur arrive souvent, d'examiner certaines des questions que vous mentionnez, en pages 12 et 13 de votre mémoire, et avec la plupart desquelles je suis d'accord. Vous signalez que nos officiels sont désavantagés, parce qu'ils sont insuffisamment rémunérés. Je suis d'accord avec vous. Ils n'ont pas suffisamment de personnel, et ceci me préoccupe car je ne pense pas qu'il y ait de domaine plus important dans le gouvernement que celui dont nous discutons, car nous sommes un pays exportateur. Pendant les quelques années où j'ai été ministre, on déplorait constamment, dans le monde des affaires, que le dialogue entre les représentants du gouvernement et notre secteur ne soit pas établi de façon continue. En créant ce groupe de travail, j'ai hâte de démontrer à nos responsables l'importance d'avoir des gens qualifiés, de s'assurer qu'ils aient à leur disposition des installations de recherche, du personnel dont le traitement soit équitable. Je suis ravi que vous nous ayez fait part du fait que vous reconnaissez qu'il y a un manque de personnel et que leur traitement n'est pas à la mesure des connaissances qu'ils doivent avoir.

Toutefois, vous poursuivez en mentionnant que cela a nui au degré de communication que vous aimeriez voir. Peut-être que quelqu'un voudra préciser, car encore une fois vous rejoignez mes opinions.

Je n'ai vraiment jamais été en faveur des lois. Selon le dicton, le ministre du Travail ne lit jamais le Code du Travail, et après dix ans je plaide coupable. J'ai toujours cru que le bon sens était plus important pour les dialogues. Ce qui m'intéresse, c'est la possibilité d'améliorer les rapports entre le gouvernement et l'industrie dans l'ensemble de ce domaine très sensible. Comme je l'ai compris hier, nous dépendons beaucoup de la sagesse et de l'impartialité des fonctionnaires.

Comme vous suggérez plus de communication, j'aimerais vraiment en entendre parler.

M. Robertson: Monsieur le président, nous pensions que les pages 12 et 13 auraient soulevé des questions. M. Varah a accepté de lancer la discussion, et je suis sûr que d'autres enchaîneront.

[Text]

Mr. Varah: Thank you, Mr. Chairman. We have certainly skirted around this issue, at least in part, Mr. Mackasey . . .

The Chairman: Yes, you can see them all there and they are not a bad looking group, you know. If you single them out individually, you cannot necessarily come to that conclusion, but collectively you can.

Mr. Varah: As a matter of fact, sir, for the record, I think we recognize the faces in most instances as people who have a good deal of competence and have a dedication and an approach to their jobs which is very positive, and the communication has been good. Sometimes, however, they find themselves bound by their interpretation of the legislation and its regulations and not able to involve us in some of the discussions and the description of what has been going on. We have a more intimate knowledge of our steel business, and most of us have access to overseas contacts who can improve our knowledge to be able to assist them indirectly with some other comments so that they cannot be given a bill of goods which appears to be on the surface entirely legitimate. There are things that we can establish that can assist them if we were to know what was going on, and to know the basis of the decisions they were about to make prior to their making those decisions.

The Chairman: You would make a good recruit for the diplomatic corp. Really what you are saying is that if there was an obligation in the legislation for consultation, we would make it much easier for the officials who are really bound now by regulations or directives as to the degree of consultation.

Mr. Varah: I think that is a fair summary of it, sir.

The Chairman: You feel that consultation based on obligation would benefit all of us?

Mr. Varah: I believe so.

The Chairman: Is there any particular area in which you think they are remiss at the moment? How would you translate that need for more consultation into something tangible?

Mr. Varah: Take a potential example of steel sheet from Spain. Now Spain's industry is in a very bad situation now. The economic outlook there is very poor. They have much more steel capacity than they need. The Spanish steelworker is paid at a very low rate and Spain is not considered a newly industrializing country so they are not under GPS—I hope—at this time. However, they do have the potential to sell or export their unemployment. In the case where they would be presenting to Department of National Revenue personnel certain documents to justify a certain level of pricing, we would be able to know more about what is going on in the home market and would be able to confirm or suggest otherwise about the data that happens to be flowing. I am not saying that anyone is attempting to deceive; however, certain factors may be included or not included about the way things work. It extends even more so, in an anti-dumping case when one would be considering a countervail, and where subsidies are very often more hidden than open within the country.

[Translation]

M. Varah: Merci, monsieur le président. Monsieur Mackasey, nous avons certainement fait le tour de la question, du moins en partie . . .

Le président: En effet, vous pouvez tous les voir là et comme groupe ils ne paraissent pas si mal, vous savez. Si on ne peut arriver à la même conclusion en les prenant individuellement, collectivement on le peut.

M. Varah: En fait, monsieur, je dirai pour la bonne forme que nous reconnaissons dans la plupart d'entre eux des gens très compétents, dédiés et ayant une perception très positive de leurs fonctions; par ailleurs, la communication a été bonne. Toutefois, ils sont liés par leur interprétation de la loi et des règlements, et ils ne peuvent nous inviter à participer à leurs discussions et à la description des événements. Nous avons une plus grande connaissance de notre secteur de la sidérurgie et la plupart d'entre nous avons des contacts outre-mer qui peuvent nous informer davantage afin de pouvoir les aider indirectement par certains commentaires de sorte qu'on ne puisse pas leur raconter des histoires, lesquelles, à première vue, semblent tout à fait plausibles. Il y a des choses que nous pouvons faire pour les aider, si nous savions ce qui se passe et sur quels critères ils se basent pour prendre leurs décisions avant que ces décisions ne soient prises.

Le président: Vous seriez un excellent candidat pour le corps diplomatique. En fait, ce que vous dites, c'est que si la consultation était obligatoire en vertu de la loi, la tâche des fonctionnaires en serait d'autant plus facilitée car ils sont liés par les règlements ou les directives quant au degré de consultation.

M. Varah: Je pense que vous avez bien résumé, monsieur.

Le président: Vous croyez que cette consultation obligatoire serait dans notre intérêt à tous.

M. Varah: Je le crois.

Le président: Y a-t-il présentement un domaine particulier où il y a de la négligence? Comment tradiriez-vous ce besoin de consultation accru en quelque chose de tangible?

M. Varah: Prenons l'exemple de feuilles de métal à destination de l'Espagne. Présentement, l'industrie espagnole est en très mauvaise posture. La conjoncture économique n'y est pas reluisante du tout. La capacité sidérurgique des Espagnols dépasse de beaucoup leurs besoins. En Espagne, les aciéristes sont très mal payés et l'Espagne n'est pas considérée comme un pays en voie d'industrialisation; donc j'espère que le tarif de préférence générale ne s'applique pas présentement. Toutefois, ce pays peut vendre ou exporter son chômage. Si ce pays présenterait certains documents au ministère du Revenu national pour justifier certains niveaux de prix, nous serions plus en mesure de savoir ce qui se passe sur son marché intérieur et nous pourrions confirmer ou infirmer les données fournies. Je n'accuse personne d'essayer de vous induire en erreur; toutefois on peut oublier d'inclure certains renseignements sur la façon dont les choses se passent. C'est encore plus important dans les cas d'antidumping lorsque l'on envisage des mesures compensatrices et plus souvent qu'autrement les subventions offertes par le pays sont cachées.

[Texte]

• 1650

Those are the kinds of things where we believe the industry, whichever industry it might be, could assist National Revenue officials by letting us be more aware of the criteria they are using.

I do not know whether you are aware that there has been a case brought in the U.S. by, I believe, the Commerce government department, with regard to Mitsui's importation of steel. It is very, very serious, and I am sure everyone is quite upset. It may well have been a misinterpretation on Mitsui's part; nevertheless, it is a gross violation of the law.

The Chairman: Do you think that is a good example of something which could have been prevented by prior consultation?

Mr. Varah: Also I am very well aware that the U.S. steel industry has a group of its lawyers from the various companies attempting to extract much more highly confidential data from the Department of Commerce. So based on their freedom of information act, they may well be able to get a great deal more information than one would have expected.

The Chairman: May I pursue that point with you. How far should we be going, however, in disclosure without destroying some confidentiality that is needed. Just how much of what you tell officials would you want revealed tomorrow? That seems to be one of the problems. Somebody just has to make a judgment. You cannot really define that. You were going to speak on that.

Mr. Brettle: I was going to say, sir, that in the U.S. I believe the practice is to release nonconfidential summaries under a protective order, released to the counsel for interested parties. And under a protective order, of course, it is to be handled accordingly.

The Chairman: That is further than we go.

Mr. Brettle: I would think so. There are certain areas where there is comparability.

The Chairman: If we were to adopt such a principle in our legislation, would you think that is desirable? Would that be a positive step?

Mr. Brettle: I think, given the trade situation that might evolve when we talked of the diminishing of tariffs as being a protective item, and probably contingency legislation such as that contained in the Anti-dumping Act in Canada, and countervailing duty statute and, for that matter, the safeguard actions, it is probably going to be mandatory to have any sort of efficient system to let that information be provided in that form. What we are talking about is not necessarily in all instances, figures, but the modalities as to how the decisions were arrived at.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Deans.

Mr. Deans: Just so I can understand what you are saying, may I have a few moments. You mentioned a nonconfidential summary...

Mr. Brettle: Yes.

[Traduction]

Je pense que pour ce genre de choses l'industrie, quelle qu'elle soit, pourrait aider les fonctionnaires du ministère du Revenu national si ces derniers nous informaient davantage des critères utilisés.

Je ne sais pas si vous êtes au courant qu'aux États-Unis le ministère du Commerce a entamé des poursuites judiciaires au sujet des importations sidérurgiques de Mitsui. C'est une situation des plus graves, et je suis sûr que tout le monde est très inquiet. Il se peut que Mitsui ait mal interprété la loi; néanmoins il s'agit d'une infraction évidente.

Le président: Croyez-vous que c'est un bon exemple d'un cas qui aurait pu être évité par des consultations préalables?

M. Varah: Probablement. Je sais très bien également que l'industrie sidérurgique américaine a donné à un groupe d'avocats de différentes compagnies la tâche d'essayer d'obtenir des renseignements beaucoup plus confidentiels du ministère du Commerce. Donc, en vertu de leur Loi sur la liberté d'accès à l'information, ils pourront peut-être obtenir beaucoup plus de renseignements.

Le président: J'aimerais reprendre la question avec vous. Jusqu'où pourrions-nous aller dans la divulgation sans détruire la confidentialité qui est nécessaire? Dans quelle mesure voudriez-vous que les renseignements que vous transmettez aux fonctionnaires soient divulgués demain? Cela semble être l'un des problèmes. Quelqu'un devra trancher. C'est une chose que l'on ne peut vraiment pas définir. Vous alliez dire quelque chose?

M. Brettle: J'allais dire, monsieur, qu'aux États-Unis la pratique est de transmettre aux conseillers juridiques des parties intéressées des résumés non confidentiels émis en vertu d'un décret de protection. Évidemment, dans ce cas-là, il faut que les choses soient traitées conformément à ce décret.

Le président: Ils vont plus loin que nous.

M. Brettle: Je le pense. Dans certains domaines, c'est comparable.

Le président: A votre avis, il serait peut-être souhaitable que nous incluons un tel principe dans nos lois? Serait-ce une mesure positive?

M. Brettle: A mon avis, étant donné la conjoncture économique qui peut en résulter lorsque nous parlons de réduire les tarifs comme mesure de protection et probablement de lois d'urgence, comme la Loi anti-dumping au Canada et les lois sur les droits compensateurs, ainsi que des mesures de protection, il sera probablement obligatoire d'avoir un système efficace permettant d'obtenir cette information. Dans tous les cas, nous ne voulons pas nécessairement obtenir les chiffres, mais nous voulons connaître les modalités en vertu desquelles ces décisions sont prises.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Deans.

M. Deans: Pouvez-vous m'accorder quelques minutes afin que j'essaie de comprendre le sens de vos propos. Vous avez parlé de résumés non confidentiels...

M. Brettle: En effet.

[Text]

Mr. Deans: ... released to counsels of the interested parties. That summary would be a summary of the hearing?

Mr. Brettle: No. It is a summary of the information provided by both sides.

Mr. Deans: All right, you have to try me on, because I would have difficulty knowing if I were passing the right thing or not if someone were to propose it in law.

Mr. Brettle: Perhaps I could answer it this way. What we are witnessing in the United States right now, in the sense of what Mr. Varah has talked about in the effort by U.S. lawyers to obtain information, is a situation where they wish to have more information as to how certain decisions were made by U.S. government authorities. To do that, there would have to be more in-depth information supplied with regard to prices, costs and that sort of thing. But the main thing is that it is a means by which the modalities as to how the decisions were arrived at will be displayed. Consequential to that, you might get some aggregated cost data and price information of sorts.

Mr. Deans: It would not alter the decision and it would come after the fact?

• 1655

Mr. Brettle: No. If we are talking about an anti-dumping case, it would come during the course of that case. As an example, there is also a situation in the current U.S. Anti-Dumping Act, as it has been revised, subsequent to the Trade Act of 1979, where they have what they call a 751 action which is a review of all outstanding anti-dumping cases. Within that, there would be a possibility for public comment. They would make a tentative decision and then allow 30 days to make public comment. In order to make public comment, U.S. lawyers will frequently attempt to obtain nonconfidential summaries of information that has been provided to the Department of Commerce in the form of questionnaires by exporters to the United States. Am I explaining it?

Mr. Deans: I must have a mental block or something. Maybe it is time for a coffee. But I just want to ask, and maybe find out from our advisers, whether or not we can obtain some of this kind of information so that we may look at it and see how it works. We have copies? Well, that is fine.

Mr. Brettle: I might put this to you, Mr. Deans. What I think I am trying to say within this regime there may be the release of information on a confidential summary basis that would permit a U.S. lawyer to question the allocations of certain costs; the timeframes over which they are allocated; and that type of information could be made available on a confidential summary basis under a protective administrative order.

Mr. Deans: I understand what you are saying. Thank you.

The Chairman: We will have a five-minute break and then we have a half-hour.

[Translation]

M. Deans: ... transmis aux juristes des parties intéressées. Il s'agirait d'un résumé des audiences.

M. Brettle: Non. Il s'agit d'un résumé des renseignements fournis par les deux parties.

M. Deans: Très bien, il faut tout m'expliquer, car ci s'était un projet de loi j'aurais de la difficulté à savoir qu'il faudrait l'adopter ou non.

M. Brettle: Je pourrais peut-être répondre comme ceci: ce que nous constatons présentement aux États-Unis, comme l'a mentionné M. Varah au sujet des efforts des avocats américains pour obtenir des renseignements, c'est qu'il y a un désir d'obtenir plus de renseignements sur la façon dont les autorités américaines prennent certaines décisions. Pour ce faire, il faudrait des informations plus complètes sur les prix, les coûts et ce genre de chose. Toutefois, ce qui est plus important, c'est de connaître le processus décisionnel. Conséquemment, il sera peut-être nécessaire d'obtenir des données plus complètes sur les coûts, les prix et ainsi de suite.

M. Deans: Cela ne modifierait pas la décision et viendrait ultérieurement?

M. Brettle: Non, s'il s'agit d'un cas d'antidumping ce serait pendant le cas. Par exemple, il y a présentement aux États-Unis une situation en vertu de la loi américaine antidumping, laquelle a été révisée à la suite de la Loi sur le commerce de 1979 qui prévoit ce qu'il est convenu d'appeler une mesure 751; c'est un examen de tous les cas antidumping non réglés. Cette démarche prévoit la possibilité pour le public de faire ses commentaires. On en arriverait à un projet de décision en accordant 30 jours pour recevoir les commentaires du public. Afin de pouvoir profiter de ces dispositions, les avocats américains essaieront souvent d'obtenir des résumés non confidentiels provenant du ministère du Commerce sous la forme d'un questionnaire rempli par ceux qui exportent vers les États-Unis. Avez-vous compris?

M. Deans: Je dois avoir un blocage mental ou quelque chose du genre. C'est peut-être l'heure de la pause café. Je voulais simplement savoir et je demanderai peut-être à nos conseillers s'il est possible d'obtenir ce type de renseignements afin de voir ce dont il s'agit et comment cela fonctionne. Nous en avons des exemplaires? Bon très bien.

M. Brettle: Monsieur Deans, ce que j'essaie de dire c'est qu'en vertu de ce régime on peut divulguer des renseignements sur une base confidentielle qui permettrait aux avocats américains de contester l'allocation de certains coûts, des délais pendant lesquels ces coûts sont appliqués et ce type de renseignements pourraient être divulgués sur une base confidentielle en vertu d'un décret administratif de protection.

M. Deans: Je comprends. Merci.

Le président: Nous faisons une pause de cinq minutes et ensuite nous reviendrons pour une demi-heure.

[Texte]

[Traduction]

• 1658

• 1912

The Chairman: Thank you very much. If you review some notes here that I had made last evening, and a lot of them we have covered, if I refer to the Americans a lot, it is because they seem to be referred to a lot in many briefs.

Before I come back to those things, yours is probably the only brief that talked to any degree about a Canadian import tribunal. The danger, probably, there is of too many parallel structures developing—I am thinking of the Textile and Clothing Board and the next thing you know we are going to have a shoe board, and right down the line. It worries me a little. And they all seem to be courts—they are very good for the practice of law. Do you suggest that these boards would be merged into one, on a panel setup? Am I right or am I wrong on that?

Mr. Melville: We feel that consolidation would result in some efficiencies in stabilizing staff, et cetera. Basically that was the point that was made—mind you, without much emphasis, really. That was it.

The Chairman: Yes. I am glad you at least commented on it, because it is very difficult when these boards get comfortable with their own little establishments. But to merge them—I suppose that is human nature; we have not addressed ourselves too much to that issue at the moment. I personally do not encourage the creation of more such boards, because I think we would get too splintered and become very inefficient—with one hand not knowing what the other one was doing. Then we would have to have disclosure between boards, if we were not careful.

Mr. Melville: Mind you, parallel to that, although we would recognize the efficiencies of a consolidation, we also advocate, within the consolidation some expertise in the various areas. We think somehow both of those recommendations can be worked out.

The Chairman: The other point, if we move on quickly, is that in discussing the proposed time frame for the disposition of a dumping or countervailing thing you expressed some concern that the clock might not begin on time, that there might be an abnormal delay at the beginning of the procedure. Yesterday the importers expressed the opinion that the time frame was unrealistic. I had to be impressed, I did not think it was just a self-serving statement. Their experience in the whole thing suggested that perhaps Revenue was saddling itself with a time frame that was unrealistic. Have you any viewpoint on that?

• 1715

Mr. Robertson: I will start it off, Mr. Chairman, and I go back to the wide-flange beam case. If my memory serves me correctly, we were a year from the time we made our original submission until we reached a decision on it.

Le président: Merci beaucoup. Si vous vous reportez aux notes que j'ai prises lors de la dernière réunion, vous verrez que nous avons touché à la plupart de ces sujets. Je parle beaucoup des Américains, mais c'est simplement parce qu'on y fait allusion dans beaucoup de mémoires.

Avant de passer à autre chose, je mentionnerai que votre mémoire est probablement le seul qui parle un tant soit peu du tribunal canadien des importations. Le danger, c'est probablement qu'il y ait trop d'organismes parallèles, je pense par exemple à la Commission sur le textile et le vêtement et tout d'un coup, on s'apercevra qu'il y aura une Commission de la chaussure et ainsi de suite. Cela me préoccupe un peu. Tous ces organismes semblent être des tribunaux et tout cela est très bien pour la pratique du droit. Suggérez-vous de fusionner ces commissions en une seule? Est-ce que je me trompe?

M. Melville: A notre avis, la consolidation engendrerait, sur le plan de l'efficacité, une certaine stabilisation du personnel et ainsi de suite. Nous l'avons proposée sans trop insister vraiment. C'est tout.

Le président: En effet. Je suis ravi que vous l'ayez au moins mentionnée car c'est très difficile d'aborder la question lorsque ces commissions deviennent très à l'aise dans leur propre petit empire. Mais de là à les fusionner... Je présume que c'est la nature humaine et nous n'avons pas vraiment abordé cette question pour l'instant. Personnellement, je ne favorise pas la création d'autres commissions semblables car je pense qu'il y en aura trop et qu'elles seront inefficaces—la main gauche ignorera ce que fait la droite. A ce moment-là, si nous ne sommes pas prudents, il faudrait qu'il y ait une divulgation d'information entre les commissions.

M. Melville: Je tiens toutefois à vous signaler que quoique nous reconnaissons les bien-faits de la consolidation, nous préconiserions quand même une expertise dans les divers domaines à l'intérieur de cette consolidation. Nous croyons que ces deux recommandations sont compatibles.

Le président: L'autre aspect portait sur le délai dans les dispositions visant le dumping ou les mesures compensatrices. Vous vous êtes dit préoccupé du fait que ce délai ne commence pas à courir à temps et que les procédures débutent avec un retard anormal. Hier, les importateurs ont dit que, selon eux, les délais n'étaient pas réalistes. J'ai été impressionné; je n'ai pas interprété cette déclaration comme étant dans leur intérêt personnel. Leur expérience dans toute cette question suggérerait que peut-être le ministère du Revenu s'imposait un délai irréaliste. Quelle est votre opinion?

M. Robertson: Eh bien, je vais commencer. Monsieur le président, j'aimerais vous rappeler le cas des poutres à larges ailes. Si je me souviens bien, une année entière s'est écoulée

[Text]

I mentioned earlier that our industry is moving in more compressed cycles than we were used to. An indication of that occurred last year, when, through the middle of the year, through July, August and September, the market fell apart very abruptly and then it recovered fairly quickly. We feel that unless that time span on decisions is compressed, the right to go to a dumping case may be very legitimate when you go, but if you wait a year the market will have changed and you absolutely will not win—at least, your arguments will not be nearly as strong. We would like to see that compressed. The 90 days in there we feel is not too short a time, and if it could even be shortened we would appreciate it.

The Chairman: What pleases me about it is that the time-frame was suggested not by a committee but by the officials themselves, so I am sure they have done a pretty in-depth study of this.

Mr. Belch: Mr. Chairman, we all represent fairly large corporations, multiline corporations, so even if it took a year for the disposable wide-flange deam case Algoma would not go bankrupt in that period of time, not likely. But we do have a concern that there are a lot of smaller corporations that could not withstand the rigours of such unfair competition over an extended period of time.

The Chairman: Thank you very much.

You have already expressed your views on the basic price system, and you do not think too much of that idea. Perhaps you could expand once more for me and the committee. You are afraid that it could create retaliation and would . . .

Mr. Robertson: That is right. We felt that with the other proposals in the submission, and the improvements that are suggested, there is no need to introduce the basic price system. I think we mentioned that other countries do not have it in, particularly our major trading partner, and we did not see any need to introduce it if these other changes that are recommended, along with our proposals to go with it, are introduced. We feel that basic price could be kept out.

The Chairman: Okay.

Mr. Robertson: Any other comments on it? I think that is unanimous.

The Chairman: Fine, and on the sunshine provision, we have already discussed that, the need for more disclosure—within reason, I suppose.

The Anti-Dumping Tribunal—you have expressed opinions on that. Ian, have you anything further to add?

Mr. Deans: No, thank you.

The Chairman: Okay. We have talked about the proposed task force and the need to staff it adequately, which is maybe expanding our assessment group. You have suggested the amount of resources at their disposal, which I agree with, and

[Translation]

entre le moment où nous avons fait notre présentation originale et le moment où la décision a été rendue.

J'ai mentionné plus tôt que notre industrie passait à des cycles de plus en plus comprimés. Je vais vous donner un exemple qui s'est produit l'année dernière. Vers le milieu de l'année, c'est-à-dire tout au long des mois de juillet, août et septembre, le marché s'est désintégré assez soudainement, mais il s'est ensuite remis assez facilement. A notre avis, il faut raccourcir le processus décisionnel, car, la situation du marché risque d'avoir changé dans l'année qu'il faut pour déposer un cas de dumping, aussi légitime qu'il soit, et vous n'avez aucune chance d'avoir gain de cause, ou du moins, vos arguments ne seront pas aussi solides. Nous aimerions donc que cette période soit réduite. Les 90 jours prévus ne sont pas trop courts et nous préférierions même que cette période soit encore plus réduite.

Le président: Je suis très content du fait que cette période a été proposée non pas par les membres du Comité, mais par les témoins eux-mêmes, ce qui me porte à croire qu'ils ont étudié la situation à fond.

M. Belch: Monsieur le président, nous représentons tous des sociétés assez importantes, les sociétés ont plusieurs intérêts, de sorte que même s'il a fallu un an pour étudier le cas des poutres à larges ailes, il est assez invraisemblable que Algoma aurait fait faillite. Mais ce n'est pas la même situation pour les sociétés moins importantes qui sont moins susceptibles de surmonter les problèmes que pose la concurrence injuste sur une période assez prolongée.

Le président: Merci beaucoup.

Vous nous avez déjà donné vos opinions sur le système des prix de base avec lequel vous n'êtes pas tellement d'accord. Vous pourriez peut-être élaborer là-dessus une fois de plus pour ma gouverne et celle du Comité. Vous craignez que ce système entraîne des représailles et . . .

M. Robertson: C'est exact. A notre avis, compte tenu des autres recommandations qui figurent dans le mémoire et des améliorations qui y sont proposées, il est inutile d'instaurer un système de prix de base. Je pense que nous avons déjà dit que les autres pays n'appliquaient pas ce système, surtout notre principale partenaire commerciale et que nous ne comprenions pas la nécessité de l'instaurer si les autres changements qui ont été recommandés, ainsi que nos propositions qui y sont liées étaient appliqués. Nous estimons qu'il est préférable de ne pas adopter ce système de prix de base.

Le président: Je vois.

M. Robertson: Avez-vous d'autres observations à cet égard? Je pense que nous avons l'unanimité là-dessus.

Le président: Passons maintenant à un sujet dont nous avons déjà discuté, à savoir le besoin d'une disposition plus large sur la divulgation, tout en demeurant raisonnable, il va sans dire.

Vous nous avez déjà fait part de vos vues sur le tribunal antidumping. Avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Deans: Non, merci.

Le président: Très bien. Nous avons parlé du groupe de travail qu'on propose de créer et de ses besoins en personnel, ce qui contribuera probablement à l'expansion de notre groupe d'évaluation. Vous avez fait des suggestions quant aux ressour-

[*Texte*]

expressed the opinion that we need a greater degree of communication, which I think everybody agrees with.

Are there any other things that you think we have missed, Mr. Robertson? Or is there anything you would like to re-emphasize in the few minutes left?

Mr. Robertson: No, Mr. Chairman. We will certainly leave a copy of our introductory statement with you and we would like to have that included with our submission. I am satisfied that all the points that we wished to make were made, unless any other members of our group here have anything to add.

The Chairman: While you are thinking about that, we did attempt in the white paper to deal a bit with regional interests, which, because of your high cost of transportation and the rest of it, perhaps had a little more relevance. Do you have any general views on the idea of regional interests, philosophically?

Mr. Varah: Yes, Mr. Mackasey. We represent a group of companies, some large, some small, as a general rule, national, but which in the case of some products are very much regional, localized industries. I think we have a concern for those regional businesses, even though when it comes to the major steel rolling mill products the market for Canada requires that; to be economic, we have the whole market from Vancouver to St. John's.

The Chairman: The economies of scale.

Mr. Varah: And that is the basis on which we are investing in new equipment and technology. So I suppose, if there is one single point to be made, it is that one must look at each individual steel product and decide whether or not it is a national product or a regional product. I subscribe to Mr. Chopping's concern for the Sidbec-Dosco case as well.

• 1720

The Chairman: The one area that our proposal 10 if I recall—it is a kind of catch-all section but an important one—attempts to deal with is buy American or buy this or buy that and responds to foreign government acts, policies and practices. This has been intriguing me for the last few days: The amount of latitude that some countries have, and I am thinking again of Canadian General Electric Commission. It only just dawned on me that here is the Common Market saying that you cannot come in here and sell transportation, you cannot sell electrical goods and you cannot sell communications. Other countries are saying something else, so you wonder what applies and what does not, and at the same time I am loathe to set up a retaliatory thing. But you have no comments at all on how you would deal with any of these. I am not thinking just of the steel industry but to your general knowledge, do you think we are vulnerable here, do you think we are the patsy, do you think we are the only good guys, the only boy scouts?

Mr. Robertson: Well, if we talk about steel for a minute and the U.S. situation—my number may not be accurate but I think it is fairly close—probably 30 states have introduced buy American in the transportation system. Now if you relate that

[*Traduction*]

ces qu'il faudra mettre à sa disposition et je suis d'accord avec vous. Vous avez dit qu'il faudrait améliorer les communications et nous sommes tous d'accord là-dessus.

Y a-t-il autre chose, monsieur Robertson? Aimeriez-vous mettre l'accent sur quelque chose en particulier dans les quelques minutes qu'il nous reste?

M. Robertson: Non, monsieur le président. Nous vous laisserons une copie de notre déclaration préliminaire et nous vous demandons de l'inclure dans notre mémoire. Je pense que nous avons soulevé toutes les questions qui nous intéressent, à moins qu'un autre membre de notre groupe ne veuille ajouter quelque chose.

Le président: Tandis que nous en parlons, nous avons essayé dans le Livre blanc de parler un peu des intérêts régionaux qui, à cause des coûts plus élevés de transport et des autres coûts connexes, revêtent un peu plus d'importance. Avez-vous quelques idées générales sur la question des intérêts régionaux?

M. Varah: Oui, monsieur Mackasey. Nous représentons un groupe de sociétés, des grandes et des petites, mais en règle générale, elles sont toutes nationales. Mais certains de leurs produits ont un caractère plus régional, plus localisé. Nous nous intéressons à la situation de ces entreprises régionales même si, dans le cas des produits des lamineries d'acier, le marché canadien, pour être rentable, doit s'étendre de Vancouver à St-Jean.

Le président: Donc, des économies d'échelle.

M. Varah: Et c'est à partir de cette base que nous investissons dans de nouveaux équipements et une nouvelle technologie. Il y a une chose que nous devons souligner, c'est que l'on doit considérer chaque produit de l'acier individuellement pour déterminer s'il s'agit d'un produit à caractère national ou régional. Je partage également les préoccupations de M. Chopping à l'égard du cas Sidbec-Dosco.

Le président: Si je ne m'abuse, notre recommandation 10 consiste en une disposition fourre-tout qui n'en demeure pas moins importante sur l'opportunité d'acheter des produits américains ou ceci ou cela et sur la façon dont il convient de réagir aux mesures, politiques et pratiques étrangères. Je m'étonne depuis quelques jours de la latitude qu'on a dans certains pays et je pense encore une fois à la Générale électrique. Je viens juste de me rendre compte que le Marché commun ne permet pas la vente ici de l'équipement de transport, de produits électriques et de services de communication. Les autres pays appliquent d'autres règlements, ce qui fait que l'on ne sait jamais lesquels s'appliquent, mais en même temps, j'ai beaucoup de réticence quant à adopter des mesures de représailles. Mais vous n'avez rien à dire à cet égard. Je ne pense pas uniquement à l'industrie de l'acier, mais à votre avis, sommes-nous vulnérables, croyez-vous que nous sommes les seuls à se poser ce problème de conscience?

M. Robertson: Eh bien, parlons un peu de l'acier et de la situation aux États-Unis. Je ne connais pas le chiffre exact, mais il me semble que 30 États exigent l'achat de produits américains dans le domaine du transport. Donc, si l'on revient

[Text]

back to the Canadian steel industry it does not necessarily directly affect the mill, but it indirectly affects the mill because the fabricator is not able to participate in that business.

The Chairman: What about our pipelines? Should that be a part of procurement, should that be exempt from other countries' biddings?

Mr. Robertson: Well, we are not in the pipeline business. I will have to refer that to some of the members from Stelco here.

The Chairman: Well, somebody is.

Mr. Robertson: Yes, they are.

Mr. Belch: We have prided ourselves on being efficient producers and cost-effective producers and I do not feel we would serve our own best interests by being protective about it. The market itself is very, very cyclical. We have gone through a period of perhaps five years where the demand has been very, very depressed. Currently it is very buoyant, but in that depressed period Canadian producers would have needed to seek export markets and I think if we had done something in Canada it would have encouraged retaliation and we would have had some of those export markets closed off to us.

The Chairman: Okay, I think that is fair. You are confident that you can compete anyway and you do not want to set up some potential retaliation. But I come back to the question of Canadian General Electric again and the amount of steel used in their products, that they lost; and when I asked them why they did not go in and almost dump in Japan directly they reminded me that this was off base to Canadian companies. Now, if we all are going to be terrified of retaliation then we are sitting ducks to the rules of the game being defined outside of the country. I can understand every industry saying we do not want retaliation but I think collectively, as a country—and I tend to be a free trader and a small "L" liberal, so is Ian—what is so wrong with the country saying, okay, henceforth you cannot come in and bid on the large projects, hydro projects and rectifiers and all the rest of them. Is it only the fear of retaliation?

Mr. Brett: Mr. Mackasey, is there not a mechanism—and perhaps Mr. Laschinger from the Department of Finance can add something to this—whereby we now have a disputes settlement mechanism within the GATT framework that would take care of these situations? The Americans, I believe, had some problems with Japanese communications—I think it was Japanese communications—and they took that through the dispute settlement mechanism that now exists.

Mr. Fraser Laschinger (Director, Import Division, Department of Finance): I might comment on that, Mr. Chairman. I am not that familiar with the U.S.-Japanese dispute on communications systems. I understand it was resolved to some extent through bilateral negotiations between those parties. It is true that as a result of the MTN negotiations the dispute

[Translation]

à la question de l'industrie sidérurgique au Canada, cette politique n'a pas nécessairement une incidence directe sur les aciéries, mais elle a une influence indirecte parce que le fabricant ne peut pas participer à ce marché particulier.

Le président: Et qu'en est-il de nos pipe-lines? Devraient-ils être considérés comme une partie des acquisitions du gouvernement et, à ce titre, exemptés des offres d'autres pays?

M. Robertson: Nous n'avons rien à voir avec les pipe-lines. Vous pourriez peut-être adresser cette question aux représentants de Stelco qui sont ici aujourd'hui.

Le président: Oui, nous devrions en profiter.

M. Robertson: Ils ont des représentants ici.

M. Belch: Nous sommes fiers d'être des producteurs efficaces et rentables et, à mon avis, il ne serait pas dans notre intérêt d'adopter une attitude protectrice. Le marché est très cyclique. Nous venons de traverser une période d'environ cinq ans où la demande était très faible. La situation s'est beaucoup améliorée depuis, mais c'est pendant cette période de crise que les producteurs canadiens auraient eu besoin de chercher des marchés d'exportation, mais je pense que si nous avions fait quelque chose en ce sens au Canada, nous nous serions attirés des mesures de représailles et certains de ces marchés d'exportation nous auraient été fermés.

Le président: Très bien, je comprends. Vous savez que vous êtes en mesure de faire concurrence, mais vous ne voulez pas vous attirer des représailles. Mais je reviens encore une fois à la question de la Générale Electrique, du volume d'acier que cette société utilise dans la fabrication de ses produits et qu'elle a perdu. Lorsque j'ai demandé aux représentants de cette société pourquoi elle n'avait pas envahi le marché japonais directement, ils m'ont rappelé que ce marché était hors limite pour les sociétés canadiennes. Donc, si nous avons tous peur des représailles, nous nous contenterons d'observer les règles du jeu des pays étrangers. Je peux comprendre qu'individuellement, les industries ne souhaitent pas faire l'objet de représailles, mais collectivement, en tant que pays, et j'aimerais ajouter ici que je suis en faveur du libre-échange et que je me considère plus ou moins comme un libéral, ainsi que Ian, sans faire allusion au parti, bien entendu, nous pourrions fermer la porte aux sociétés étrangères pour nos grands projets, nos projets hydro-électriques, et ainsi de suite. Est-ce seulement la crainte des représailles qui nous en empêche?

M. Brett: Mais Monsieur Mackasey, le GATT ne prévoit-il pas un mécanisme—Monsieur Laschinger du ministère des Finances pourrait peut-être élaborer là-dessus—de règlement des conflits dans ce genre de situation? Il me semble que les Américains ont eu des problèmes au niveau des communications avec les Japonais et qu'ils se sont prévalus de ce mécanisme.

M. Fraser Laschinger (directeur de la Division de l'importation, ministère des Finances): Oui, je peux en parler, monsieur le président. Je ne suis pas très au courant du conflit entre le Japon et les États-Unis sur le système de communications. Mais je pense qu'il a été réglé, dans une certaine mesure, en ayant recours aux négociations bilatérales. Il est vrai qu'à la

[Texte]

settlement procedures in the GATT have been beefed up and do afford an opportunity for governments through our signatories to the respective codes to engage in bilateral discussions and, if those do not produce a satisfactory solution, to take action which is consistent with the rules of the various agreements under the GATT.

• 1725

I think, however, what you have been driving at, in respect of our proposal No. 10, is that to some extent it reflects the kind of mechanism which the Americans have incorporated into their own trade legislation, but not in all respects. What I am talking about is their Section 301, which provides them with a mechanism to deal with what they judge to be the unfair trade practices of other countries. In our proposal 10, we have endeavoured to set out certain mechanisms which the government could use in the event that we were affected by similar unfair trade practices.

The Chairman: In other words, that is our answer to 301.

Mr. Laschinger: Well, it is a tentative answer.

The Chairman: Yes. What is wrong with duplicating the 301 provision that the Americans put such emphasis on? What philosophically is our objection to borrowing that approach? Mr. Thompson has been very persuasive on this point—very knowledgeable on it—but he is not here at the moment.

Mr. Laschinger: Right. Well, there is a distinction to be drawn, I suppose, between what we have proposed and what they have proposed. The American provisions make it possible for private parties to petition the U.S. administration to take action, and the administration then gets involved in investigations on their own part, involving industry, and then, I believe, it is in the discretion of the administration to decide whether or not action is warranted. And then there are various appeal procedures.

In our system we are saying, if these problems come to the attention of the Canadian authorities, then the authorities will have the legislative provisions to take action. It is a different philosophy or approach, but we judge that ours is equally defensible and reactive and responsive to the concerns of Canadians.

The Chairman: Finally, an unfair question: Is there any historical reason that we, in the government procurement agreement, were prepared to accept tenders from other countries in the areas that are exempt, Europe and other countries? Is there any particular reason why we did not also say that these areas are off bounds to foreign competition? I am sure at one time we must have discussed it. There must be some paper floating around on it. Would somebody care to give me some historical background on that?

Mr. Laschinger: Well, from my perspective—and I perhaps can call on my colleague from the Ministry of Industry, Trade

[Traduction]

suite des négociations commerciales multilatérales, les procédures de règlement des différends en application du GATT ont été raffinées et qu'elles fournissent aux gouvernements la possibilité, par l'intermédiaire des signataires des codes respectifs, d'entamer des discussions bilatérales. Mais lorsque ces dernières ne donnent pas de résultats satisfaisants, des mesures sont prises aux termes des règles des diverses ententes conclues aux termes du GATT.

Je pense toutefois que ce à quoi vous vouliez en venir en ce qui concerne notre recommandation numéro 10, c'est que celle-ci, dans une certaine mesure, donne une idée du genre de mécanisme que les Américains ont intégré à leurs propres lois commerciales, mais non pas à tous les égards. Je veux parler de leur article 301 qui prévoit un mécanisme qui leur permet de traiter ce qu'ils estiment être les pratiques commerciales injustes d'autres pays. Mais, dans notre recommandation numéro 10, nous avons essayé de prévoir certains mécanismes que pourrait utiliser le gouvernement dans l'éventualité où nous serions touchés par de semblables pratiques commerciales injustes.

Le président: En d'autres termes, c'est notre réponse à leur article 301.

M. Laschinger: Eh bien, c'est une tentative de réponse.

Le président: Je vois. Pourquoi ne pouvons-nous tout simplement pas claquer cette disposition américaine? Quelle est notre objection à cette approche? M. Thomson a été très convaincant sur ce point qu'il connaît très bien, mais il n'est pas ici à l'heure actuelle.

M. Laschinger: Eh bien, je pense qu'il faut établir la différence entre ce que nous avons proposé et leur approche. Les dispositions américaines permettent à l'industrie privée de demander au gouvernement américain de prendre des mesures à la suite de quoi, le gouvernement effectue des enquêtes de concert avec l'industrie. Et il me semble qu'il appartient alors au gouvernement de décider s'il convient d'adopter des mesures précises. Il existe ensuite diverses procédures d'appel.

Selon le système que nous proposons, lorsque ce genre de problème est porté à l'attention des autorités canadiennes, ces dernières auront le pouvoir législatif de prendre des mesures. C'est une philosophie ou un approche différente mais que nous estimons aussi valable. Elle répond aux préoccupations des Canadiens.

Le président: Et enfin, une question assez injuste: y a-t-il une raison historique qui fait que, dans le contexte de l'accord d'acquisition du gouvernement, nous étions disposés à accepter les offres des autres pays dans les zones grises exemptées, soit l'Europe et d'autres pays? Y a-t-il une raison particulière pour laquelle nous n'avons pas dit que ces secteurs étaient hors limite pour la concurrence étrangère? Je suis persuadé que nous avons dû en discuter déjà. Il doit exister des rapports sur ce sujet. Quelqu'un pourrait-il me donner l'historique de cette question?

M. Laschinger: Je pourrais peut-être demander à mon collègue du ministère de l'Industrie et du Commerce de vous

[Text]

and Commerce, as well to comment—it was indeed a very high priority for the Canadian government to seek to include those industries under a government procurement code. Unfortunately, we were not able to secure those types of concessions through the MTN. It had a lot to do with balance of concessions—what we are able to offer in return for what we were seeking—and also, the priorities that were being accorded to these types of industries by our trading partners. The result was we were not able to get a concession in this area. It is, of course, open to domestic authorities here to pursue whatever policies in government procurement under those areas which are excluded from the code, but those considerations have to take into account the domestic interests in Canada: which governments are buying this type of equipment which, as you know, include provincial governments. So I guess a short answer is . . .

• 1730

The Chairman: We do not really have a Canadian policy at the moment.

Mr. Laschinger: It is perhaps not as coherent as that of some of our foreign trading partners.

The Chairman: The joys of a federal system.

Mr. Deans: The same thing is fundamentally true in the U.S. though. Their federal policy is one thing and their state policy is quite different. There is no federal policy in the U.S. which inhibits or prohibits the seeking of U.S. markets from outside the country. But the state legislature, through their various acts, have done the same.

If I may, just for a second—the problem I see is a tendency on the part of the Canadian, whatever that is, to want to do things according to the rules; and not everyone plays by exactly the same rules. I think we have to hold in abeyance the option to take alternative action if it should happen that that alternative action is required. When you talk of steel, you are talking of an industry sector which does a lot of exporting and therefore could be hurt by an action of the Government of Canada to inhibit or restrict imports into the country. Of course steel, maybe as a percentage in dollar terms, is a very large contributor, but when you look at the industry at large, by far the vast majority of industries do not export at all. Some of them are expressly prohibited from exporting and are set up for the purpose of meeting domestic market requirements and for no other purpose. I think what we have to do it to be cautious that we do not pretend we may never have to take some kind of action in the future; that it may not be in the national interest to take some kind of protective actions and so not close it off.

The Chairman: Mr. Deans, what we are trying to do here is if in the event we want to take some action . . .

Mr. Deans: There is something there.

The Chairman: There is something.

Mr. Deans: That is exactly what I am saying.

The Chairman: Obviously the problem we are wrestling with is that some people feel the very existence of legislation that

[Translation]

donner son avis à ce sujet, mais en ce qui me concerne, il me semble que c'était une très haute priorité du gouvernement canadien que d'essayer d'inclure ces industries dans un code d'acquisition du gouvernement. Malheureusement, nous n'avons pas pu obtenir ces concessions dans le cadre des négociations commerciales multilatérales. C'était une question d'équilibre des concessions, ce que nous pouvions offrir en échange de ce que nous cherchions à obtenir et aussi, des priorités accordées à ces secteurs de l'industrie par nos partenaires commerciaux. Par conséquent, nous n'avons pas pu obtenir de concessions à cet égard. Il appartient bien sûr aux autorités du pays d'appliquer leurs propres politiques aux acquisitions du gouvernement exclues du code, mais ces préoccupations doivent tenir compte des intérêts canadiens—à savoir, quels gouvernements achètent quels genres d'équipement et je veux parler, bien entendu, des gouvernements provinciaux. Donc, brièvement . . .

Le président: Il n'y a pas vraiment de politique canadienne en ce moment.

M. Laschinger: Elle n'est peut-être pas aussi cohérente que celle de certains de nos partenaires commerciaux étrangers.

Le président: Les avantages d'un régime fédéral.

M. Deans: Mais cela est également vrai aux États-Unis. Leur politique fédérale est une chose mais la politique des États est assez différente. Il n'y a pas de politique fédérale américaine qui interdit aux pays étrangers de chercher des marchés américains. Mais les assemblées législatives des États ont adopté des lois qui le font.

Le problème, tel que je le conçois, est la tendance des Canadiens à vouloir suivre les règles du jeu, mais il ne faudrait pas oublier que les règles ne sont pas nécessairement uniformes. Je pense que nous devrions rester libres de prendre des mesures de rechange si elles s'imposent. L'industrie de l'acier s'adonne beaucoup à l'exportation et pourrait par conséquent souffrir de mesures prises par le gouvernement du Canada pour limiter les importations. Bien entendu, l'acier contribue énormément en termes de dollars, mais si vous considérez toutes les industries dans leur ensemble, elles n'exportent pas beaucoup. Certaines font l'objet d'une interdiction et n'existent que pour rencontrer la demande du marché intérieur. Je pense que nous devons faire attention de ne pas dire que nous ne prendrons jamais de mesures protectrices, qu'il ne serait pas dans l'intérêt national de le faire et nous fermer la porte de cette façon.

Le président: Monsieur Deans, ce que nous essayons de faire ici, c'est que, dans l'éventualité où nous voudrions prendre des mesures . . .

M. Deans: Mais il y a autre chose.

Le président: Il y a autre chose?

M. Deans: C'est exactement ce que je dis.

Le président: Donc, manifestement, le problème auquel nous faisons face, c'est que certains croient que l'existence d'une loi

[Texte]

gives us some retaliatory action could in turn be regarded unfavourably by other countries. There comes a moment, however, when, as you say, we want to reach for that and it is not there; and then it is a little late.

Mr. Deans: You have to have something.

The Chairman: Yes.

Mr. Deans: I think even among the group represented here it is not unreasonable to assume that a government, for political and for policy purposes, has to have an option, though it would be hoped: never has to use it.

Mr. Robertson: We have identified in our brief here that the Canadian steel industry is spending a billion dollars a year on expansion, and if you look at the projects coming onstream, I think you will find the Canadian market will not be able to absorb that kind of production. The alternative, of course, is export, and the best avenue for us is the U.S. market. But I repeat what I said: We do it with great discipline.

The Chairman: You do not invite retaliation.

Mr. Robertson: That is right.

The Chairman: You do not invite it; and I am sure that is the general philosophy we want here too. We are going to try, Mr. Robertson, to come in with legislation that pleases nobody; that means it is good legislation.

On that happy note, we will adjourn the meeting. I might assure you that as we progress and as we come down to some conclusions which we want to test tenderly, we will be back in touch.

Mr. Robertson: Thank you very much.

The Chairman: I like your very, very positive approach to it. That was a very fair approach, and we may want to pick your brains once again as we get a little further down the road.

Mr. Robertson: Thank you for the chance, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much. The meeting stands adjourned.

[Traduction]

qui nous permette des mesures de représailles pourrait être considérée d'un mauvais œil par un autre pays. Mais il arrive toujours un moment où l'on a besoin de dispositions en ce sens et si elles n'existent pas, nous risquons d'être un peu en retard.

M. Deans: En effet, nous avons besoin de dispositions en ce sens.

Le président: Oui.

M. Deans: Je pense que même parmi les représentants des sociétés qui se trouvent ici, il n'est pas déraisonnable de présumer qu'un gouvernement, pour des raisons de politique, doit avoir la possibilité de prendre des mesures, même si nous espérons qu'il ne le fera jamais.

M. Robertson: Nous avons mentionné dans notre mémoire que l'industrie de l'acier du Canada consacre un milliard de dollars par année à l'expansion et si vous considérez les projets à l'étape de la planification, vous constaterez que le marché canadien ne pourra pas absorber ce genre de production. La solution qui reste est, bien entendu, l'exportation et notre meilleur marché est le marché américain. Mais je répète, nous devons le faire avec beaucoup de discipline.

Le président: De manière à ne pas s'attirer de représailles.

M. Robertson: C'est exact.

Le président: Il ne faut pas s'attirer de représailles et je suis persuadé que tous sont d'accord là-dessus. Nous essaierons, monsieur Robertson, de rédiger une loi qui ne plaira à personne, donc une bonne loi.

Sur cette note gaie, nous levons la séance. Mais je tiens à vous assurer qu'à mesure que nous avançons et que nous tirons des conclusions à l'égard desquelles nous aurons besoin de notre rapport, nous communiquerons avec vous de nouveau.

M. Robertson: Je vous remercie beaucoup.

Le président: J'aime votre approche très positive à cette question. C'est une approche très juste et il se peut que nous voulions avoir recours à vos lumières à une date ultérieure.

M. Robertson: Je vous remercie de cette occasion, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From Algoma Steel Corporation Limited:

Mr. R. N. Robertson, Senior Vice-President, Commercial;

Mr. H. Winters, General Manager, Marketing;
Mr. H. Parr, Manager, Commercial Affairs;
Mr. J. Melville, Assistant Secretary.

From Dofasco Inc.:

Mr. R. Verah, Director, Commercial Development;
Mr. J. Armstrong, Manager, Tariff and Trade Affairs.

From Stelco Inc.:

Mr. D. Belch, Marketing Manager;
Mr. N. Brettle, Assistant Manager, Trade and Tariff Affairs.

From SIDBEC-DOSCO:

Mr. D. Chopping, Manager, Commercial Research.

De Algoma Steel Corporation Limited:

M. R. N. Robertson, premier vice-président, Affaires commerciales;

M. H. Winters, directeur général, Commercialisation;
M. H. Parr, directeur, Affaires commerciales;
M. J. Melville, secrétaire adjoint.

De Dofasco Inc.:

M. R. Verah, directeur, Développement commercial;
M. J. Armstrong, directeur, Affaires tarifaires et commerciales.

De Stelco Inc.:

M. D. Belch, directeur de la commercialisation;
M. N. Brettle, directeur adjoint, Affaires commerciales et tarifaires.

De SIDBEC-DOSCO:

M. D. Chopping, directeur, Recherche commerciale.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 11

Fascicule n° 11

Tuesday, June 23, 1981

Le mardi 23 juin 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M. P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M. P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M. P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 23, 1981

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Textiles Institute: Mr. Peter Duffield, Chairman, Trade Policy Committee; Mr. Frank Brady, Q. C., Chairman, Canadian Textiles Institute and Mr. Patt MacPherson, Corporation House Inc.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Duffield made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:15 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 23 JUIN 1981

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35, sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Institut canadien des textiles: M. Peter Duffield, président, Comité sur la politique commerciale; M. Frank Brady, c.r., président, Institut canadien des textiles et M. Patt MacPherson, Corporation House Inc.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi, portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Duffield fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, June 23, 1981

• 1533

[Text]

The Chairman: We are resuming consideration of our order of reference relating to import policy. With us today are witnesses from the Canadian Textiles Institute, and I gather that Mr. Duffield will be speaking on its behalf. Do you have an opening statement, Mr. Duffield? Maybe you would like to introduce you other colleagues, if you do not mind.

Mr. Peter Duffield (Vice-President, Fibres Group, Dupont Canada Inc., and Chairman Trade Policy Committee, Canadian Textiles Institute): Yes, indeed. On my immediate right is Mr. Eric Barry, President of the Canadian Textiles Institute. On my immediate left, is Mr. Patt MacPherson, who is an adviser to us from Corporation House, further on my left is Mr. Frank Brady, O.C., Senior Vice-President, Industry and Government Relations, Dominion Textile Inc., and also Chairman of the CTI.

Also, we have dotted around a variety of other representatives of the industry, whom I will mention. Mr. Roy Hastings, Director, Tariff Administration, Dominion Textile Inc.; Mrs. Eva Kutasi, Director, Economic Services, Dominion Textile Inc.; Mr. Bill Sewall, Vice-President, Merchandising, Wabasso, Inc. Two over to my right is Ms Liz Siwicki, Director, Trade Policy Services, Canadian Textiles Institute; and, finally, Ms Wilma MacDonald, Manager Marketing Services, Wabasso, Inc.

• 1535

I think, hopefully, I have caught everybody who is here representing, in one way or the other, the industry.

Mr. Chairman, if it is your desire, I can proceed directly to the opening statement.

The Chairman: All right.

Mr. Duffield: In these opening remarks, we intend to review the main point of our submission of March 30, and do so in the light of the many hearings you have held since. We have attended and these with great interest. We will also comment on the draft regulations. While we have only two points to raise, we feel that they are important. In addition, we wish to declare our strong support for the statement made by the Canadian Manufacturers' Association on May 26, which related to policy issues of interest to Canadian manufacturers generally. Finally, we have learned since March 30 that our fears on the proposed working on the Export and Import Permits Act were unfounded, and, with your permission, we wish to withdraw the two relevant paragraphs on page 18 of our submission.

Our submission of March 30 was developed in a long series of meetings of the Trade Policy Committee of the Canadian Textiles Institute. There were a large number of points which we might have included in the submission, but we proceeded

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 23 juin 1981

[Translation]

Le président: Nous reprenons l'étude des propositions relatives à la politique d'importation. Nos témoins aujourd'hui sont les représentants de l'Institut canadien des textiles et je suppose que c'est M. Duffield qui prendra la parole en leur nom. M. Duffield, avez-vous un exposé liminaire à nous faire? Je vous prierais également de nous présenter vos collègues.

M. Peter Duffield (vice-président, Groupe des fibres, Dupont Canada Incorporé et président, Comité des politiques commerciales, Institut canadien des textiles): Oui, bien sûr. Immédiatement à ma droite se trouve M. Eric Barry, président de l'Institut canadien des textiles. Immédiatement à ma gauche, se trouve M. Patt MacPherson, notre conseiller de Corporation House. Ensuite il y a M. Frank Brady, C.R., premier vice-président, relations entre l'industrie et le gouvernement, Dominion Textile Incorporated, et également président du conseil d'administration de l'Institut.

Tout autour, il y a également un groupe d'autres représentants de l'industrie dont je vais vous donner les noms. M. Roy Hastings, directeur, administration des tarifs douaniers, Dominion Textile Inc.; Mme Eva Kutasi, directeur, Service économique, Dominion Textile Inc.; M. Bill Sewell, vice-président, commercialisation, Wabasso Inc.. A ma droite se trouve Mme Liz Siwicki, directeur, Service des politique commerciales, Institut canadien des textiles; et pour finir, Mme Wilma MacDonald, directeur, Service de commercialisation, Wabasso.

Je ne crois pas avoir oublié qui que ce soit de ces représentants de l'industrie.

Monsieur le président, si vous le souhaitez, je peux passer directement à la lecture de mon exposé liminaire.

Le président: Très bien.

M. Duffield: Nous nous proposons de passer en revue les points principaux de notre mémoire du 30 mars en tenant compte de l'évolution de vos audiences depuis son dépôt. Nous avons participé à ces audiences et nous les avons suivies avec grand intérêt. Nous ferons aussi quelques commentaires sur le projet de réglementation. Bien que nous n'ayons que deux choses à signaler, nous estimons qu'elles sont importantes. De plus, nous souhaitons apporter notre soutien plein et entier à la déclaration faite par l'Association des manufacturiers canadiens le 26 mai, déclaration qui se rapportait aux politiques intéressant l'ensemble des manufacturiers canadiens. Finalement, depuis le 30 mars nous avons appris que nos craintes au sujet du nouveau libellé de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation étaient sans fondement et, avec votre permission, nous souhaitons retirer les deux paragraphes que nous y avions consacrés à la page 18 de notre mémoire.

Notre mémoire du 30 mars est le résultat d'une longue série de réunions du Comité chargé des politiques commerciales de l'Institut canadien des textiles. Un grand nombre de questions aurait pu être incluses dans ce mémoire, mais nous avons

[Texte]

deliberately on the basis that only points of real importance should be raised. In this context, we ask you to note that our original submission is not a shopping list, but rather a selected number of significant points. We believe action should be taken on every one of them.

To recap our original submission briefly, the textile industry is a very important one. Our shipments exceeded \$5 billion in 1980. We employ 90,000 men and women in approximately 1,000 manufacturing establishments. Our products include fibres made from petrochemicals and other natural resources, yarns and fabrics. We produce end products for the consumer, such as carpeting, sheets and pillowcases, and towels. We produce also a large number of products used in industries such as the tire industry, the pulp and paper industry, the home furnishing industry, the agriculture industry, and many others. Finally, and most obviously, we supply fabrics, threads and yarns to the apparel industry, which uses approximately 40 per cent of our output.

We should pause here for a moment to distinguish between the textile and apparel industries. As we noted in our brief, the heaviest pressure of textile import competition comes from other developed countries, notably from the United States. The reverse is true for the apparel industry, which faces import competition mainly from low-wage countries. We noted that the existence of the Canadian apparel industry has been substantially helped by quotas, but only 7 per cent of the textiles imported are covered by such special measures of protection. As an aside, we noted that in the government release of June 19, they mentioned that in 1980 only 6 per cent were covered by these special measures of protection. These facts are not altered by the major announcement on import restraints made by the government a few days ago. Only a small proportion of the textiles imported into Canada are subject to quota.

Accordingly, the special import policy measures now before you are matters of vital concern to the textile producers, especially with respect to the imports which are not subject to quota and which comprise more than 90 per cent of all textile imports. Our concern is intensified by the cumulative impact of reductions in the level of tariff protection available to Canadian industries generally as a result of the following events: the concessions in tariff rates made by Canada to the Tokyo Round; the Tariff Board's report on Reference No. 158, Part I, tabled in the House of Commons only last month, has recommended extension of the general preferential tariff to cover additional textile products; and the impending changes in Canada's customs valuation system, which are the subject to Tariff Board reference No. 159, may lead to a reduction in the duties paid on imported textiles.

In the face of these impending changes, the relative importance of the tariff for textile manufacturers is diminishing. At the same time, the measures now before you are acquiring a greater importance than they have ever had before.

[Traduction]

délibérément décidé de n'y faire figurer que celles d'une importance réelle. Nous vous demandons donc de comprendre que notre mémoire original ne correspond pas à une liste exhaustive mais plutôt à une sélection de questions importantes. Nous croyons que chacune devrait faire l'objet de mesures précises.

Pour résumer brièvement ce que nous disions dans notre mémoire original, le textile est une industrie très importante. Le chiffre de nos ventes a dépassé 5 milliards de dollars en 1980. Nous employons 90,000 hommes et femmes dans environ 1,000 établissements de fabrication. Nos fils et nos tissus sont fabriqués à partir de fibres chimiques et naturelles. Nous fabriquons des produits destinés directement à la consommation, tels que des tapis, des draps, des taies d'oreillers et des serviettes. Nous fabriquons également un grand nombre de produits destinés à l'industrie du pneu, des pâtes et papier, de l'ameublement domiciliaire, à l'industrie agricole et à bien d'autres. Finalement, et c'est le plus évident, nous fournissons du tissu et du fil à l'industrie du vêtement qui absorbe environ 40 p. 100 de notre production.

Nous devrions nous arrêter un instant pour faire la distinction entre l'industrie textile et l'industrie du vêtement. Comme nous le faisons remarquer dans notre mémoire, nos concurrents les plus puissants sur le plan de l'importation des textiles sont les pays industrialisés, en particulier les États-Unis. Pour l'industrie du vêtement, c'est le contraire, la plus forte concurrence vient principalement des pays à main-d'œuvre faiblement rémunérée. Nous faisons remarquer que l'industrie canadienne du vêtement a été considérablement aidée par le système des quotas, alors que seulement 7 p. 100 des textiles importés sont assujettis à de telles mesures spéciales de protection. En passant, notons que selon le communiqué gouvernemental du 19 juin, seulement 6 p. 100 de ces importations en 1980 ont été assujetties à ces mesures spéciales de protection. Ces faits ne sont pas modifiés par la déclaration importante relative aux restrictions à l'importation faite par le gouvernement il y a quelques jours. Seule une petite partie des textiles importés au Canada sont assujettis à des quotas.

En conséquence, les mesures relatives aux politiques spéciales d'importation dont vous êtes saisis sont d'une importance vitale pour les fabricants de textile, surtout en ce qui concerne les importations qui ne sont pas assujetties à des quotas et qui représentent plus de 90 p. 100 de toutes les importations de textile. Nos craintes sont intensifiées par l'impact cumulatif des réductions générales des protections douanières offertes aux industries canadiennes à la suite des événements suivants: les concessions tarifaires faites par le Canada lors du Tokyo Round; le rapport de la Commission du tarif, référence no 158, partie I, déposé seulement le mois dernier à la Chambre des communes, qui recommande l'élargissement du tarif préférentiel général pour qu'il couvre d'autres produits textiles; et, les prochains changements apportés au système d'évaluation douanière du Canada, faisant l'objet du renvoi n° 159 de la Commission du tarif, qui pourront aboutir à une réduction des droits payés sur les textiles importés.

Ces changements étant presque inéluctables, l'importance relative des tarifs pour les fabricants de textile diminue. Simultanément, les mesures dont vous êtes saisis acquièrent une importance inégale.

[Text]

• 1540

Incidentally, you asked officials at one of your earliest hearings about the relative importance of the existing measures from industry to industry. To answer factually, we estimate that no more than 1 per cent of the Canadian imports of manufactured goods were subject to anti-dump, countervail and surtax measures as of January 31, 1980. The percentage estimated for textiles at that time was almost identical. Since then, one of the three textile anti dump finding has been rescinded, for good reason, and another is currently under review. In fact, we understand that the third will shortly come under review as well. At this moment then, the percentage of textile imports covered is well below 1 per cent of the total and lower than the general coverage of manufactured imports. One should not deduce from this that textiles are not injuriously dumped into Canada. They are, but in ways that it is difficult to deal with under Canadian law. We hope that your recommendations will help to overcome some of these problems.

The international community of trading nations has recognized that injurious dumping is an unacceptable practice. This recognition is embodied in the opening words of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade which states that injurious dumping is to be "condemned". Similarly, the U.S. Trade Act states that "unfair methods of competition and unfair acts of importance . . . are declared unlawful".

No such statement appears in the draft Special Import measures Act "condemning", or "declaring unlawful" the acts of dumping or subsidization of imports that are causing or threatening material injury to a Canadian industry. We think there should be one. Therefore, we strongly urge that the committee as a representative of Parliament consider whether Parliament should guide officials with a preamble to the proposed act setting forth its views and intent.

We also urge that officials be directed to take a more active role in identifying and initiating actions against injurious dumping and related practices. We are pleased to note that this opinion is shared by the Tariff Board. on page 65 of its recently published report on Reference Number 159, Part I, the Board states:

Accordingly, the Board recommends strongly that prior to the implementation of the proposed valuation system, the government furnish the Department of National Revenue with a clear direction authorizing the Deputy Minister to initiate anti-dumping actions against injurious, unfair and predatory pricing practices on the basis of information available to him.

We feel that this more active role by officials would go a long way toward mitigating the impact of unfair trade practices. We hope the committee will pursue this and we would welcome the opportunity to discuss it or respond to questions.

[Translation]

En passant, lors d'une de vos précédentes audiences, vous avez posé des questions aux fonctionnaires au sujet de l'importance relative des mesures existantes, industrie par industrie. Nous estimons qu'un maximum des importations canadiennes de produits manufacturés a été soumis depuis le 31 janvier 1980 à des mesures anti-dumping, des droits compensateurs et des surtaxes. L'estimation du pourcentage pour les textiles était alors presque identique. Depuis, une des trois décisions anti-dumping touchant le textile a été annulée, pour une bonne raison et une autre fait actuellement l'objet d'une révision. D'après nos renseignements, la troisième fera également très bientôt l'objet d'une révision. A l'heure actuelle, le pourcentage d'importation de textiles couverts est bien inférieur à 1 p 100 et bien inférieur à la moyenne générale pour les importations de produits manufacturés. Il ne faudrait pas en déduire que ces importations n'ont pas de conséquences nuisibles pour l'industrie textile au Canada. Elles en ont, mais les méthodes utilisées laissent la législation canadienne presque impuissante. Nous espérons que vos recommandations permettront de régler certains de ces problèmes.

La communauté internationale des nations commerçantes a reconnu que le dumping préjudiciable est une pratique inacceptable. La reconnaissance de ce principe est incluse dans la première partie de l'article VI de l'entente générale sur les tarifs et le commerce qui stipule que le dumping préjudiciable est «condamnabla». D'une manière analogue, la loi sur le commerce des États-Unis stipule que «des méthodes injustes en matière de concurrence et des actes injustes en matière d'importation . . . sont considérées comme illégales».

On ne trouve dans le projet de loi sur les mesures spéciales d'importation aucune déclaration de ce genre, «condamnabla» ou «considérant comme illégaux» les actes de dumping ou les importations subventionnées qui causent ou qui menacent de causer un préjudice important à une industrie canadienne. Il devrait y en avoir une. En conséquence, nous recommandons à votre comité, en tant que représentant du Parlement, de considérer l'opportunité de guider les fonctionnaires avec un préambule à la loi exposant les vues et les intentions du Parlement.

Nous réclamons également qu'on demande aux fonctionnaires de jouer un rôle plus actif dans l'identification des actes de dumping préjudiciables et de leurs pratiques corollaires et dans les recours contre ces derniers. Nous sommes heureux de constater que ce point de vue est partagé par la Commission du tarif. A la page 65 de son dernier rapport, renvoi no 159, Partie 1, la Commission déclare:

En conséquence, la commission recommande fortement qu'avant l'application du nouveau système d'évaluation, le gouvernement autorise clairement le sous-ministre du ministère du Revenu national à prendre des mesures anti-dumping contre toute pratique de prix préjudiciable et injuste sur la base des renseignements mis à sa disposition.

Nous estimons que ce rôle plus actif joué par les fonctionnaires permettrait d'atténuer grandement l'impact des pratiques commerciales déloyales. Nous espérons que votre comité

[Texte]

Please understand that in making these suggestions we are not asking our government to contravene its real obligations under the GATT. We are insisting, however, that all the rights which Canada has retained should be reflected to their full extent in the act, the regulations, and in the administrative practices of the Department of National Revenue so that Canadian textile manufacturers are not unnecessarily subjected to the unfair trade practices of foreign producers.

In our submission we have given some illustrations of "camouflaged" or "see-through" dumping. The present Anti-dumping Act does not enable the deputy minister to cope with this problem, and neither does the proposed act. Nevertheless, we do not see anything in GATT to inhibit the Government of Canada from taking effective action on this point.

We recommend that the proposed regulations provide that goods may be determined to be dumped or subsidized when made from materials valued below cost which, if the materials and not the product were being exported to Canada, would constitute dumping or subsidization.

In our submission we have raised a number of special import-related problems not effectively addressed by the current or proposed legislation. They have been emphasized because of the importance we attach to them. These include: inventory clearance, seasonal disposal and goods of less than prime quality.

The actual cost of manufacturing these goods is identical to or very nearly identical to, the cost of making prime quality goods which are not inventory clearance items or seasonal disposal items.

We urge that this concept be entrenched in the regulations relating to paragraph 12(6) of the proposed act. This is a complex subject further complicated by the variety of accounting practices which exporters may employ. We would welcome further discussions of the matter if the committee so desires. We append to our submission pages 20 to 27 of a paper published on January 19, 1981 by the staff of the Tariff Board. It is an excellent overview of some of the problems facing Canadian manufacturers and it contains useful suggestions for actions that would contribute to their solution.

• 1545

We have also made some related suggestions in our submission and would welcome the opportunity to discuss them with you. In our view, it is essential that powers be provided in the instruments of import policy to deal effectively and expensively with these problems.

The draft regulations available to date reduce the protection currently available and fall far short of the protection allowed under GATT. We have two major points to raise in this connection. These relate to Sections 8 and 9.

The proposed Section 8 creates a substantial loophole for importers and foreign exporters of dumped goods. It would

[Traduction]

s'intéressera à cette question et nous serons tout à fait heureux d'en discuter avec vous ou de répondre à vos questions.

Comprenez bien qu'en faisant ces suggestions, nous ne demandons pas à notre gouvernement de contrevenir à ses obligations en vertu du GATT. Cependant, nous insistons pour que tous les droits conservés par le Canada soient présents dans la loi, ainsi que les règlements et les pratiques administratives du ministère du Revenu national, afin que les fabricants canadiens de textile ne soient pas soumis, sans raison, aux pratiques commerciales déloyales de fabricants étrangers.

Dans notre mémoire nous donnons des exemples de dumping déguisé ou camouflé. La présente loi anti-dumping ne permet pas au sous-ministre de régler ce genre de problèmes, pas plus que la nouvelle loi. Néanmoins, nous ne voyons rien dans le GATT qui interdise au gouvernement du Canada de prendre de véritables mesures dans ce domaine.

Nous recommandons que la nouvelle loi stipule que les marchandises peuvent être considérées comme sous-évaluées ou subventionnées lorsqu'elles sont faites de produits dont les prix, si le produit et non la marchandise, étaient exportés au Canada, seraient considérés comme sous-évalués ou subventionnés.

Dans notre mémoire nous citons un certain nombre de problèmes particuliers d'importation dont ne tiennent compte ni la loi actuelle ni le projet de loi. Nous les citons à cause de l'importance que nous leur attachons. Ils comprennent: les soldes d'inventaire, les liquidations saisonnières et les marchandises de qualité inférieure.

Le prix de fabrication de ces marchandises est identique ou presque identique à celui de fabrication des marchandises de qualité supérieure qui n'entrent ni dans les soldes d'inventaire ni dans les liquidations saisonnières.

Nous réclamons l'inscription de cette notion dont les règlements relatifs à l'alinéa 12(6) de la nouvelle loi. Ce problème complexe est encore compliqué par la variété des pratiques comptables utilisées par les exportateurs. Nous aimerions beaucoup en rediscuter avec vous si vous le souhaitez. Nous avons annexé à notre mémoire, aux pages 17 à 23, un document publié le 19 janvier 1981 par le personnel de la Commission du tarif. Il s'agit d'un excellent aperçu de certains des problèmes se posant aux fabricants canadiens et il contient d'excellentes suggestions qui devraient contribuer à leur solution.

Nous faisons également d'autres suggestions dans notre mémoire et nous serions fort heureux d'en discuter avec vous. A notre avis, il est essentiel que les règlements de la politique d'importation s'accompagnent de pouvoirs permettant de régler rapidement et efficacement ces problèmes.

Les derniers projets de règlements réduisant la protection actuellement offerte et son très éloignés de la protection autorisée par le GATT. Nous avons 2 points principaux à vous signaler à cet égard. Ils se rapportent aux articles 8 et 9.

Le nouvel article 8 offre une échappatoire considérable aux importateurs et aux exportateurs étrangers de marchandises

[Text]

require normal values to be reduced by the deduction of a greatly expanded range of duties and taxes.

For example, the draft regulations require that foreign duties on materials used in the manufacture of dumped goods be deducted from normal value. Thus, if we are dealing with a fabric dumped into Canada from the United States, and the fabric was made in the U.S. from yarn imported from Europe, the U.S. duty paid on yarn will be deducted from the normal value of the fabric. In practice, this would permit U.S. fabric manufacturers to export to Canada with impunity at 5 to 10 per cent below U.S. domestic price, or normal value is currently determined.

To make matters worse, the yarn from Europe might have been dumped into the United States. In that case, any dumping duty paid to the U.S. government must also be deducted from the normal value of the U.S. fabric under the proposed Section 8. In effect, the proposed regulation encourages and rewards the camouflaged dumping described on pages 18 and 19 of our brief.

The draft regulations provide for many deductions from normal value which are not permitted under the existing act and regulations. We believe these provisions exceed the requirements of GATT. We strongly urge that the draft regulations be revised so that no tax or duty will be deductible from normal value except those allowed under the current act and regulations.

The proposed Section 9 provides that where normal value are established on a cost of production basis, the cost of production "shall include all costs that, in accordance with good business principles and practices, are attributable ... to the production of those goods". Now, we believe that this would severely reduce the normal value contemplated under Section 12.6(b) of the act and would permit importation of textiles at prices far lower than their true cost. Mr. Hehner has already addressed this issue in the supplementary joint submission on May 26 and in his appearance before you on June 2.

We ask you to note that sales below cost have been a serious problem to Canadian textile manufacturers and that we have explained this problem on many occasions to officials of the Departments of Industry, Trade and Commerce, National Revenue, and Finance.

Our industry is concerned that the proposed Section 9 would allow officials to calculate normal value on the basis of goods costed at incremental cost by the producer abroad. Additionally, we are concerned that the inventory clearances, seasonal disposals, and goods of less than prime quality, which are serious problems previously brought to your attention, would similarly get the benefit of low normal values simply because it is often considered "... in accordance with good business principles and practices ..." to cost such goods far below their real value.

It is essential, if the act is to have practical force, for the regulations to be stringent.

[Translation]

sous-évaluées. Il entraîne la réduction des valeurs normales par la déduction d'une gamme très élargie de droits et de taxes.

Par exemple, en vertu des nouveaux règlements les droits étrangers sur les matériaux utilisés dans la fabrication de marchandises sous-évaluées doivent être déduits de leur valeur normale. Ainsi, dans le cas de tissu en provenance des États-Unis vendu au Canada, si ce tissu est fabriqué aux États-Unis à partir de fil importé d'Europe, les droits américains payés sur ce fil seront déduits de la valeur normale du tissu. Dans la pratique, cela permettra aux fabricants de tissu américains d'exporter au Canada impunément à un prix de 5 à 10 p. 100 inférieur au prix américain, ou à la valeur normale courante.

Pour rendre les choses encore pires, le fil importé d'Europe aux États-Unis a peut-être été sous-évalué. Dans ce cas, tout droit de dumping versé au gouvernement américain doit également être déduit de la valeur normale du tissu américain en vertu du nouvel article 8. En fait, le nouveau règlement encourage et récompense le genre de dumping camouflé que nous décrivons aux pages 16 et 17 de notre mémoire.

Les nouveaux règlements prévoient de nombreuses déductions que la Loi et les Règlements actuels ne permettent pas. Nous estimons que ces dispositions vont au-delà de ce que demande le GATT. Nous demandons instamment que les nouveaux règlements soient révisés afin qu'aucune taxe ni aucun droit ne puissent être déduits de la valeur normale à l'exception de ce qu'autorisent la Loi et les règlements actuels.

Le nouvel article 9 prévoit que lorsque la valeur normale est établie en fonction du prix de revient, ce dernier « doit comprendre tous les coûts, conformément aux saines pratiques commerciales, sont indispensables ... à la fabrication de ces marchandises. » Nous pensons que cela diminuerait gravement la valeur normale envisagée à l'article 12(6)(b) de la Loi et que cela permettrait l'importation de textile à des prix de loin inférieurs à leur véritable prix de revient. M. Hehner vous en a déjà parlé sans le mémoire commun supplémentaire du 26 mai et lors de sa comparution devant vous le 2 juin.

Nous vous demandons de noter que les ventes à des prix inférieurs au prix de revient ont toujours été un problème sérieux pour les fabricants canadiens de textile et nous avons à de nombreuses reprises exposé ce problème aux fonctionnaires de l'Industrie et du Commerce, du Revenu national et des Finances.

Nous craignons que le nouvel article 9 autorise les fonctionnaires à calculer la valeur normale sur la base du prix de revient calculé par le fabricant étranger. De plus, nous craignons que les soldes d'inventaire, les liquidations saisonnières, et les marchandises de qualité inférieure, problèmes sérieux sur lesquels nous avons déjà attiré votre attention, profiteraient d'une manière analogue que ces valeurs normales inférieures du simple fait qu'il est souvent considéré « ... conformément aux saines pratiques commerciales ... » de grandement sous-évaluer le prix de revient de ces marchandises.

Si l'on veut que cette loi ait un poids réel, il est essentiel que les règlements soient sévères.

[Texte]

This is an important subject and we have dealt with it very briefly. We would be very pleased to respond to your questions and to meet with officials at your direction if you feel that this would be constructive.

We also understand that we will have the opportunity of discussing this important matter at a future hearing.

The perennial idea that the Anti-dumping Tribunal, the Textile and Clothing Board, and the Tariff Board might in some way be merged or restructured has arisen in testimony before you. This is not a new suggestion and it is perhaps appropriate for us to comment on it.

• 1550

It is relevant to note that the special problems endemic to world trade in textiles and clothing have resulted in the existence of special international arrangements under the GATT. The current version is known as the Multi-fibre Arrangement or MFA. Some 10 years ago, the government recognized, wisely in our view, that the complexity of these problems required the existence of a special organization to develop the expertise necessary to cope with them and to provide advice to the government. The Textile and Clothing Board has since then functioned effectively and we see little merit in tampering with it now.

Earlier testimony seemed to imply that import policy matters were dealt with handily in the United States by a single body, the International Trade Commission. In fact, the U.S. has an elaborate infrastructure in place to deal with textile and clothing import policy matters. This centres on the office of the United States Trade Representative which is part of the executive branch. The chief negotiator for textile trade matters holds the rank of ambassador and is in the office of the trade representative. We would be pleased to discuss or provide details of this infrastructure.

The role of the Textile and Clothing Board was the subject of one of the recommendations of the Consultative Task Force on Textiles and Clothing in its report to the Minister of Industry, Trade and Commerce, dated June 22, 1978. On page 12 the following appeared:

3. Textile and Clothing Board

The Textile and Clothing Board has played a central role in the implementation of the national textile policy and it is our recommendation that this role continue under the revised textile policy we have recommended.

We wish to express our continued support for this recommendation by the task force.

[Traduction]

C'est une question importante et nous en parlons très brièvement. Nous serions très heureux de répondre à vos questions et de rencontrer les fonctionnaires si vous l'estimez utile.

Nous croyons comprendre également que nous aurons la possibilité d'en discuter lors d'une prochaine réunion.

Le vieille idée de restructuration ou de fusion du tribunal anti-dumping, de la Commission du textile et du vêtement et de la Commission du tarif a déjà été abordée par d'autres témoins. Ce n'est pas nouveau et il serait peut-être bon que nous vous disions ce que nous en pensons.

Il est intéressant de noter que les problèmes particuliers, endémiques au commerce mondial du textile et du vêtement, ont donné lieu à des arrangements internationaux spéciaux dans le cadre des accords du GATT. Ces arrangements sont connus à l'heure actuelle sous le nom d'accords multi-fibre ou AMS. Il y a environ 10 ans, le gouvernement, à très sagement, à notre avis, reconnu que la complexité de ces problèmes exigeait la création d'un organisme spécial chargé d'acquérir les compétences nécessaires pour les régler et pour prêter conseil au gouvernement. La Commission du textile et du vêtement fonctionne très bien depuis et nous ne voyons pas pourquoi l'on viendrait maintenant changer son rôle ou son mandat.

Le témoignage présenté plus tôt semblait insinuer qu'aux États-Unis, un seul organisme, l'International Trade Commission s'occupait très bien de toutes les questions en matière de politiques sur les importations. En fait, il existe aux États-Unis une infrastructure très complexe responsable des questions de politique en matière d'importation de textile et de vêtement. Toute cette infrastructure est centrée autour de l'Office of the United States Trade Representative qui fait partie de la direction exécutive. Le négociateur en chef pour ce qui est du commerce des textiles a le rang d'ambassadeur et travaille à l'Office of the Trade Representative. Si cela vous intéresse, nous serions ravis de discuter avec vous de cette infrastructure, ou de vous en fournir des explications.

Le rôle de la Commission du textile et du vêtement a fait l'objet de l'une des recommandations du rapport du groupe de travail consultatif sur le textile et le vêtement, rapport qui a été déposé au ministre de l'Industrie et du Commerce le 22 juin 1978. J'aimerais vous citer un paragraphe de la page 12 de ce document:

3. Commission du textile et du vêtement

La Commission du textile et du vêtement a joué un rôle central pour ce qui est de la mise en application de la politique nationale sur les textiles, et nous recommandons qu'elle continue à jouer ce rôle dans le cadre de la politique révisée en matière de textile que nous avons recommandé.

Nous tenons à dire que nous continuons à appuyer cette recommandation faite par le groupe de travail.

[Text]

Mr. Chairman, this is the end of my opening statement. We would, of course, be most pleased to respond to any questions you may have on it or any questions you may wish to pursue.

Thank you.

The Chairman: I suspect, Peter, you would be disappointed if I had no questions. You may have been preparing for this day for months and months, if not years, and we will have to accommodate you a little bit.

In a serious vein, I want to thank you for your introductory remarks and for providing me with a copy, which is very useful. Also, you addressed one or two questions in there that have not been the subject of attention of some of the witnesses. I appreciate that.

Before I get down to detailed questions, I note that you put a lot of emphasis on the regulations. I can assure you that I share your view as to their importance. Whether they should be restrictive or not is a matter of policy or philosophy, but let us say that the regulations are really designed to provide the department with the flexibility that permits it to act, and react periodically, and not be too bound by the restrictive clauses of the legislation. But I do believe that the success or failure of what we are doing in the final analysis will be dictated to a great degree by not only administration and the law but by regulations.

I think everything equal, and I cannot see any reason why we would not expect you back again to have your input into the proposed regulations which I hope would be available very early in the fall when we have finalized our position, the minister has approved or disapproved of it, and the full Finance Committee has had a chance to review it. Hopefully, early, perhaps before the legislation gets to first reading, you will have a chance to have your input into the regulations. You may not be satisfied with them but at least you will be satisfied that you had a chance at influencing them, I like to think, in a positive way.

Mr. Duffield: We appreciate that, Mr. Chairman.

The Chairman: I think it is awfully important. And if we were to deny you that we would be kind of denying the whole concept that is before us.

My young man, Friday, has prepared some questions in conjunction with me when we looked over your brief which, of course, has some pretty comprehensive suggestions in there.

I think it goes without saying that we are not trying to change the general policy of the textile industry. The minister and the Cabinet expressed their views last week as to where they are going and where they think we should be going. I was around for our first move in this direction, and I think one of the encouraging things is the willingness of the industry now to invest very heavily in the next phase of the industry, a different phase from that which they invested in in 1971-72. Hopefully, this will make a very competitive industry and satisfy our demand for jobs, as well as reasonable prices for the consumer. I am inclined to think what took place last week was a positive

[Translation]

Monsieur le président, je pense en avoir terminé avec mes remarques préliminaires. Si vous avez des questions à nous poser, nous nous ferons un plaisir d'y répondre.

Merci.

Le président: Je suppose, Peter, que vous seriez déçu si je n'avais pas de questions à poser. Vous vous préparez peut-être pour cette réunion depuis des mois, sinon des années, et il va bien falloir que nous fassions au moins cet effort.

Trêve de plaisanteries, je tiens à vous remercier pour vos remarques liminaires, et pour m'avoir fourni un exemplaire de votre mémoire, ce qui nous sera très utile. Vous y soulevez une ou deux questions dont aucun autre témoin ne nous a parlé, et je trouve cela très intéressant.

Avant de vous poser des questions précises, je tiens à souligner que vous mettez beaucoup l'accent sur les règlements. Je tiens à vous assurer que je partage votre opinion en ce qui a trait à leur importance. Qu'ils soient restrictifs ou non, cela relève du domaine politique ou philosophique, mais permettez-moi de dire que ces règlements ont en fait été conçus pour assurer au ministère la souplesse nécessaire pour agir, sans être limités par les dispositions restrictives de la loi. Je pense néanmoins que la réussite ou l'échec de notre travail sera, en dernière analyse, déterminé dans une très grande mesure non seulement par l'administration et la loi, mais également par les règlements.

Par ailleurs, je ne vois pas pourquoi vous ne pourriez pas revenir devant le comité pour nous faire connaître votre avis au sujet des règlements proposés qui, du moins je l'espère, seront préparés d'ici le début de l'automne, une fois que nous aurons bien déterminé notre position, que le ministre l'aura approuvé ou rejetée et que le comité plénier des finances aura eu l'occasion de l'examiner de près. J'espère donc que vous pourrez nous faire part de vos commentaires au sujet des règlements assez tôt, peut-être même avant la première lecture du projet de loi. Vous ne serez peut-être pas satisfaits de ces règlements, mais au moins vous aurez eu l'occasion de nous aider à les modifier de façon positive.

M. Duffield: Nous reviendrons avec plaisir devant le comité.

Le président: Je pense que cela est extrêmement important. Si nous vous refusions cela, cela reviendrait à nier tout le concept de la tâche qui nous revient.

Mon jeune assistant m'a aidé à préparer quelques questions lorsque nous avons regardé ensemble votre mémoire, document qui contient d'ailleurs quelques propositions très probantes.

Il va sans dire que nous n'essayons pas de modifier la politique générale de l'industrie du textile. Le ministre et le Cabinet ont fait savoir la semaine dernière ce qu'ils prévoient à ces niveaux et ce qu'ils aimeraient que nous fassions. J'étais là lorsqu'on a fait le premier pas dans cette direction, et ce qui m'encourage c'est que l'industrie est prête à investir davantage dans la phase suivante, phase qui est tout à fait différente de celle dans laquelle elle a investi en 1971-1972. Nous espérons que cela amènera la stabilisation d'une industrie très concurrentielle et satisfera à nos demandes en matière d'emploi, tout en offrant des prix raisonnables aux consommateurs. J'ai

[Texte]

thing on behalf of the government. It was arrived at after considerable concern, I am sure, and debate within Cabinet.

• 1555

You talk about price undertakings, and this again is an area that perhaps has not been as fully discussed as I thought it might be. Maybe you would like to elaborate a little on price undertaking, beyond what you have read into the record—for instance, the provision that the deputy minister should monitor any undertakings that we accept, coming back to the concept that I think Professor Flaten first recommended a few years ago, that we get into price undertaking, that that, by itself, if properly allowed to function, would do a lot to unblock impasses, would certainly speed up the procedure, and, would therefore, help to rectify injustices. Would you like to comment on, or emphasize, the need for the deputy minister to monitor any undertaking?

Mr. Duffield: Certainly, Mr. Chairman. From our standpoint, we welcome the inclusion of the provisions with regard to price undertakings. Where it was recognized by the deputy minister that there was, in his opinion, injury and that, in fact, there had been dumping, as long as the parties to this dumping were prepared to undertake to take away the cause of the dumping, I think the principles have been generally accepted that as long as there was not confrontation there was no need to go to the expense of a tribunal hearing. Insofar as that is behind this notion, then, of course, we welcome it. We also recognize that if either party is unhappy with the conditions or terms of the undertaking they can make a reference to the tribunal and have it heard out properly.

On the issue of monitoring, I think, quite clearly, if an undertaking is to be accepted it goes without saying that it should be monitored. It should be monitored to ensure that the parties undertaking the price revisions maintain that and abide by the agreement with the deputy minister. And I think there is another issue with regard to monitoring that is important. As we know, in the current relatively inflationary atmosphere that the world seems to be facing today, prices and costs tend to escalate. It is important to monitor these things, because a price undertaking that might have been satisfactory a year ago could, in all probability, as a result in inflationary pressures on costs, no longer be an acceptable undertaking a year or a year and a half from that time. So we think monitoring is a particularly important aspect of this.

The Chairman: Do you think the whole concept of the review of the price undertaking should be put in through an administrative directive, or should it be included in legislation? Will it be carried out annually, or several times a year or . . . ? I may be asking an unfair question.

Mr. Duffield: No, I think it is a reasonable question to ask. I noted that this is an issue that has been raised in hearings before today, certainly in the provision of the present act, and there is nothing to suggest that the proposed act would change in this regard, to allow the Anti-dumping Tribunal to review

[Traduction]

tendance à croire que ce qui s'est passé la semaine dernière est une chose très positive. Le gouvernement y est arrivé après de nombreux débats et de nombreuses discussions au sein du Cabinet.

Vous avez parlé d'engagement relatif aux prix. Il s'agit là encore d'un domaine dont on n'a pas discuté autant que je l'aurais souhaité. Vous pourriez peut-être nous fournir des explications supplémentaires au sujet de ces engagements. Vous avez par exemple fait état d'une disposition qui permettrait au sous-ministre de contrôler tous les engagements que nous accepterions. Cela revient à l'idée que le professeur Flaten avait recommandé pour la première fois il y a quelques années; en effet, il avait dit que si nous fonctionnions des engagements relatifs au prix, si le système fonctionnait bien, cela permettrait de débloquer des impasses et d'accélérer la procédure et, partant, de corriger un certain nombre d'injustices. Avez-vous quelque chose à ajouter au sujet de cette idée que le sous-ministre contrôle tout engagement dans ce domaine?

M. Duffield: Bien sûr, monsieur le président. Nous sommes tout à fait d'accord avec l'inclusion de dispositions concernant les engagements relatifs au prix. Lorsque le sous-ministre en est arrivé à la conclusion qu'il y avait préjudice et dumping, tant que les parties responsables du dumping étaient prêtes à éliminer la raison pour le dumping, les principes ont en général été acceptés tant qu'il n'y avait pas confrontation. Ainsi, il n'était pas nécessaire de passer par une audience devant un tribunal. Si c'est là l'idée sous-jacente de cette proposition, elle aura notre appui. Nous reconnaissons d'autre part que si l'une ou l'autre des parties concernées n'est pas satisfaite des conditions de l'engagement, elle peut s'en remettre au tribunal et expliquer son cas.

Pour ce qui est de la question du contrôle, je pense que si un engagement est accepté il va sans dire que celui-ci doit être contrôlé. Il doit être contrôlé justement pour assurer que les parties qui entreprennent la révision des prix la maintienne et se conforment à l'accord conclu avec le sous-ministre. Je pense d'autre part qu'il y a un autre aspect de la question du contrôle qui est également importante. Comme nous le savons tous, étant donné l'inflation qui sévit partout dans le monde aujourd'hui, les prix et les coûts ont tendance à augmenter. Il est important de contrôler ces choses car un engagement relatif à des prix qui étaient satisfaisants il y a un an pourrait très bien, étant donné l'inflation, ne pas l'être un an ou dix-huit mois plus tard. C'est pourquoi nous pensons que le contrôle est un aspect très important de toute cette question.

Le président: Selon vous, l'examen de l'engagement relatif au prix devrait-il relever d'une directive administrative ou faire l'objet d'articles précis dans la loi? D'autre part, cet examen devrait-il être fait chaque année ou plusieurs fois par année? Je reconnais que la question que je vous pose est peut-être un peu injuste.

M. Duffield: Non, je pense que vous avez tout à fait raison de la poser. Cette question a déjà été soulevée à l'occasion d'autres audiences, et il n'y a rien qui nous mènerait à croire que le projet de loi changerait les choses sur ce plan, pour par exemple permettre au tribunal anti-dumping de réexaminer ou

[Text]

their findings when new information is being brought forward or on a regular basis. I believe the provision at the present time is for three years.

• 1600

I guess I would have to say that a formal review which would necessitate an expenditure of both the public funds, in terms of the use of officials and tribunals in a formal sense, together with the very real cost to the private sector for the sake of a review, so to speak, would not perhaps further the issue. So, I do not know that we would be necessarily completely in favour of a review, a full review, if you will, in a confrontational and adversarial proceeding on a yearly basis. Nevertheless, from the monitoring standpoint, I think that that has to be a relatively ongoing thing; I think the system has to be set up in such a way that the person who has agreed to a price undertaking can be seen to, in fact, be following that undertaking.

The Chairman: Do you think that the review should only be initiated at the request of somebody, or in the absence of no concern at all being expressed by . . .

Mr. Duffield: If we are talking about a review in the sense of a review of a full-fledged finding and also finding of injury by the Anti-dumping Tribunal, I think that the provisions suggest that the person who can bring forward information to indicate that the situation has substantively changed—that is a perfectly reasonable provision in there—that that person can be an official, a deputy minister, or even a person on the outside. I think that the intent of the act is to do away with injurious dumping. If, through some changes of circumstances, this is no longer the case, then I think it is only fair to bring it forward. There is no point in keeping something forever if there is no further reason to have it in place.

The Chairman: One of the proposals that we have discussed—not perhaps to the depth I would like to see it discussed, and certainly not with the emphasis that Mr. Joyce suggested would occur when he appeared before the main committee of finance—is the whole area of basic price. I am intrigued by this concept. I am glad that it has been put forward by the officials. Nevertheless, it has been put forward in such a way that we were hoping to get some directive, some indication from industry, as to the merits or demerits of it. But unless we get some guidance or direction from industry over the next few weeks, or with the remainder of our witnesses, then it will be something that will be debated or discussed with officials and our committee. Obviously there is some merit to it or it would not have been brought forward. Of course, it created a certain amount of concern with our trading partners which, by itself, does not bother me. That automatically gives it some merit for my initial reaction.

Have you any views on the basic price concept?

Mr. Duffield: Clearly, both informally and, to some degree, formally, this concept of the basic price system seems to have created a certain degree of controversy at these hearings, not to say that it has not also created a certain degree of concern on behalf of our major trading partners. I guess I am not a

[Translation]

de modifier ses décisions si de nouveaux renseignements sont fournis. Il me semble que la disposition porte à l'heure actuelle sur une période de trois ans.

Je dois dire que je ne pense pas qu'un réexamen serait utile dans pareille situation, étant donné les dépenses que cela engendrerait, le temps que cela demanderait aux responsables et aux tribunaux et le coût réel que subirait le secteur privé. Je ne sais donc pas si nous serions tout à fait en faveur d'un réexamen annuel complet avec confrontation et tout le reste. Quoi qu'il en soit, je pense que l'aspect contrôle du travail devrait se faire régulièrement. Je pense que le système devrait être conçu de façon à ce que l'on puisse surveiller les activités de toute personne qui a pris un engagement relatif aux prix.

Le président: Pensez-vous que, pour qu'il y ait réexamen, il faudrait que quelqu'un en fasse la demande, ou bien, si personne ne s'en inquiète, pourrait-on . . .

M. Duffield: Si vous voulez parler du réexamen d'une décision prise en bonne et due forme par le tribunal anti-dumping, je pense que les dispositions prévoient qu'un responsable, un sous-ministre ou même une personne de l'extérieur, peut produire des renseignements indiquant que la situation a changé. Je trouve cette disposition tout à fait raisonnable. D'après moi, la loi a pour objet de supprimer tout dumping nuisable. Si par contre, à cause de certains changements, la situation n'est pas la même, alors il est tout à fait normal de procéder ainsi. Il est inutile de garder quelque chose si cette chose ne joue plus aucun rôle.

Le président: L'une des propositions que nous avons discutée (peut-être pas de façon aussi approfondie que je le souhaiterais, et sûrement pas de la façon que M. Joyce avait prévu lorsqu'il a comparu devant le Comité permanent des finances) est celle du prix de base. Je suis très intrigué par ce concept. Je suis d'ailleurs ravi que des fonctionnaires du ministère l'aient proposé. Néanmoins, on l'a présenté de telle façon que nous nous attendions à ce que l'industrie nous fasse connaître son point de vue et nous dise quels avantages et quels inconvénients comporte ce concept. A moins d'être renseigné par l'industrie ou par les autres témoins qui comparaitront devant nous dans les prochaines semaines, il faudra qu'on en discute avec les membres du Comité et les fonctionnaires du Ministère. Cette idée a très certainement du mérite, sinon on ne l'aurait pas proposé. Elle a bien sûr provoqué quelques remous chez nos partenaires commerciaux, mais cela ne me gêne pas beaucoup. Je dirais même que cela m'amène automatiquement à penser que cette idée a du mérite.

Que pensez-vous de ce concept du prix de base?

M. Duffield: Il apparaît très clairement que cette idée de système d'établissement de prix de base a provoqué beaucoup de controverse dans les réunions tant officielles qu'officielles, et il va sans dire que cela préoccupe assez nos partenaires commerciaux. Je suppose que je ne suis pas suffisamment

[Texte]

sufficient expert in this area to know definitively whether or not we have the right to such a system under the GATT code dealing with dumping and countervail. I think I would have to leave that issue to the experts in the field.

I think I could say also, because it is so new, and because we have essentially no experience with it, it is difficult to say exactly how it could be of direct help to us, especially help to the textile industry insofar as some of the problems we have indicated. I will say also that it does appear to be relatively discretionary, and insofar as it is relatively discretionary as to how the Governor in Council may act, and how officials may act, this is perhaps the basis of some considerable concern on behalf of our trading partners.

• 1605

I noted in a report of a U.S. official, discussing this matter in a seminar with U.S. industry, that he showed some concern. But the report itself, if it was accurate, indicated that the official did not appear to understand exactly how it would work himself.

So I think what we are dealing with here is a lot of unknowns and that is a basis of some concern with our trading partners.

I guess our position would be: if we have the right to it, why not keep it there and let us get some experience with it. At this point in time, in a theoretical basis, we can argue pros and cons, what the words might or might not mean. I think we would have to really judge its effectiveness in terms of the actions that the Governor in Council might take in its regard and their interpretation of the words and the officials as well. So, I think it is difficult to discuss it in concrete terms.

The Chairman: I will read your testimony and digest it. It is an area that I think will be resolved through consultation, debate and discussions with officials.

Peter, in our white paper there is a section 10 dealing with foreign government action, and I just thought of it when I heard your statement about the growing unimportance, if you like, of tariffs; or, let us put it the other way, many other impediments creeping in other than tariffs. Section 10 deals with foreign government action and what our responses should be, and I think it is awfully important to your industry.

Do you have any views about that section? Have you had a chance to study that section?

Mr. Duffield: I believe that principle which is enunciated—and correct me if I am wrong—on page 14 of the white paper...

The Chairman: Right.

Mr. Duffield: ... is repeated, to some degree, in some of the amendments that are suggested to the customs tariff. Am I correct?

The Chairman: Well, it will legalize, if you like, or encourage, or increase the use of surtaxes as a weapon by our government as a response to action by foreign governments that we consider to be unfriendly or restrictive.

[Traduction]

expert en la matière pour pouvoir dire si nous avons ou non le droit de mettre en place un tel système en vertu du code du GATT au sujet du dumping et de la compensation. C'est aux experts dans le domaine qu'il revient de nous conseiller à ce sujet.

D'autre part, puisque nous n'avons aucune expérience d'un pareil système, il est difficile de savoir exactement dans quelle mesure cela pourrait nous aider, notamment pour résoudre les problèmes de l'industrie du textile dont nous avons parlé tout à l'heure. D'autre part, cette formule prévoit un pouvoir discrétionnaire assez important pour le gouverneur en conseil et pour les responsables des ministères, et c'est sans doute à cause de cela que nos partenaires commerciaux s'en inquiètent.

Dans le rapport qu'un fonctionnaire américain a préparé à l'issue d'un séminaire avec l'industrie américaine, j'ai constaté la même préoccupation. Mais si le rapport était exact, son auteur ne semblait pas avoir une idée très nette de la façon dont cela fonctionnerait.

Il y a donc beaucoup d'inconnus, ce qui inquiète passablement nos partenaires commerciaux.

Quant à notre position, si nous avons ce droit, pourquoi ne pas nous en servir et en tirer de l'expérience. Pour l'instant, théoriquement parlant, nous pouvons discuter du pour et du contre et de la signification des mots. Mais enfin de compte, l'important, c'est l'interprétation qu'en feraient le gouverneur en conseil et les autorités. Il est donc difficile d'en discuter concrètement pour le moment.

Le président: Je vais lire votre témoignage et essayer de l'assimiler. Je pense que la meilleure solution est celle de la consultation et de discussions avec les autorités.

Peter, dans votre livre blanc, au chapitre 10, vous parlez des mesures prises par les gouvernements étrangers et j'y ai repensé lorsque vous avez parlé de l'importance décroissante des barrières tarifaires. Ou si vous voulez voir les choses d'un autre point de vue, la multiplicité des barrières qui ne sont pas tarifaires. L'article 10 traite des mesures prises par les gouvernements étrangers et de la façon dont nous devrions réagir, ce qui est crucial pour votre industrie.

Que pensez-vous de cet article? Avez-vous eu l'occasion de l'étudier?

M. Duffield: Le principe énoncé à la page 14 du livre blanc—reprenez-moi si je me trompe.

Le président: Exactement.

M. Duffield: ... est repris dans une certaine mesure dans certains amendements aux barrières douanières que l'on envisage d'adopter. C'est bien cela?

Le président: Eh bien, en quelque sorte cela légaliserait ou du moins encouragerait ou augmenterait les surtaxes imposées par notre gouvernement lorsque des gouvernements étrangers

[Text]

Mr. Duffield: Okay. I guess there are two areas here: There was the notion that we should give ourselves the right to retaliate to practices of companies in other countries who might be dumping in a third country in such a way as to be detrimental to our export interests in that country. I think that was one issue, and there is no question, I think it is fair to say, that in export markets, the issue, or the notion, or the principle of exporting a good at below normal value or below fair-market value to a third country is perfectly acceptable as long as it is not injurious; and, clearly, if that third country does not have an indigenous industry, that that third country would not necessarily find dumping because of course it would not be injured.

• 1610

The fact that our interests might be injured, I think is an important one and something that we must gird ourselves in terms of some legislation to be able to protect against. In practice, however, I do not see this as being used all too often, but I may be wrong. I would like to turn to Mr. MacPherson here. He is perhaps more of an expert in when this might have come about in practice. But, in my view, it probably has not happened too often. The only thing I have seen which has come close to it recently is fabric manufacturers in the United States made a plea to the U.S. government—it was either fabric manufacturers or clothing manufacturers; I believe it was fabric manufacturers; who made a plea to the U.S. government that the manufacturers in the United States of a particular type of staple fibre, who were exporting to China at below U.S. prices, were in fact dumping in China and therefore opening up for a subsidy; in effect, they subsidized return of fabric, which could be injurious, into the United States. Now, that is not a third-party consideration, but it was a realization that one sector, if you will, of an industry could be harmed by a dump that was not specifically injurious to that third party or that third country.

So my comments on it are I think it is useful to have it in here. How many times we might be able to use it I think is questionable. I think we would have to make a very, very specific point and case to a very important industry to Canada before the government could act using this proposed legislation.

Mr. Patt MacPherson (Canadian Textiles Institute (Corporation House Inc.)): Mr. Chairman, if I might expand just briefly—I think in principle everyone in the textile industry would wish that Canada arm itself to the extent permitted under its GATT and other international obligations...

The Chairman: Right up to the pillow.

Mr. MacPherson: ... to discipline people. But that particular proposal really does not go to the heart of solving these special problems which we have sought to lay before you in the submissions, and therefore I would suggest is not of central interest to this industry. As Peter said, it is not something we would expect to be used frequently.

[Translation]

prennent des mesures que nous jugeons inamicales ou restrictives.

M. Duffield: Très bien. J'imagine qu'il y a deux aspects; d'une part cette notion que nous devons nous accorder le droit d'user de représailles contre certaines compagnies étrangères qui font du dumping dans un pays tiers lorsque cela joue au détriment de nos exportations dans ce pays tiers. Voilà pour un des problèmes et il ne fait pas de doute, cela est généralement reconnu, qu'à condition de ne pas provoquer des dommages, il est parfaitement acceptable d'exporter des biens à un prix inférieur à la valeur normale, à la valeur du marché dans un pays tiers. Maintenant, il est évident que si ce pays tiers n'a pas d'industrie nationale, cela peut ne pas constituer un acte de dumping puisqu'il n'y a pas de dommage.

Il ne faut pas pour autant oublier que nos intérêts pourraient en souffrir et c'est pourquoi nous avons besoin de lois pour nous protéger. Néanmoins, en pratique je ne crois pas que l'on s'en réclame trop souvent, mais je me trompe peut-être. J'aimerais savoir ce qu'en pense M. MacPherson. Il connaît probablement mieux que moi des exemples concrets de ce genre de choses. A mon avis, ce n'est pas très fréquent. Le seul exemple dont j'ai eu connaissance récemment, c'est celui de fabricants de tissus américains qui ont demandé au gouvernement américain, il s'agissait soit de fabricants de tissus, soit de fabricants de vêtements, mais je pense qu'il s'agissait plutôt de tissus, quoi qu'il en soit, ils ont demandé au gouvernement américain de prendre des mesures au sujet de certaines compagnies qui exportaient en Chine à un prix inférieur au prix normal certaines fibres textiles de base, donnant ainsi lieu à un subsidy. En réalité, c'était au retour que le tissu était subventionné, ce qui pouvait être dommageable. Vous me direz que dans ce cas-là, il n'y a pas de tiers en cause, mais il s'agit tout de même d'une transaction qui, si elle ne va pas à l'encontre des intérêts d'un pays tiers peut tout de même être nuisible à une industrie et considérée comme dumping.

Autrement dit, c'est une disposition utile. D'un autre côté, on peut douter qu'elle le soit très souvent et j'imagine qu'avant de pouvoir l'invoquer le gouvernement devrait avoir des arguments très forts et très importants pour un secteur de l'industrie canadienne.

M. Patt MacPherson (Institut canadien du textile (Corporation House Inc.)): Monsieur le président, permettez-moi très rapidement... En principe, l'industrie canadienne du textile est unanime et voudrait que toutes les sauvegardes autorisées par les accords du GATT et par d'autres ententes internationales soient mises en place au Canada...

Le président: Jusqu'aux oreillers.

M. MacPherson: ... pour obliger les gens à marcher dans le droit chemin. Mais en réalité, cette proposition ne résout pas vraiment les problèmes que nous avons essayé de vous expliquer et par conséquent n'intéresse pas directement cette industrie. Comme Peter vous l'a dit, c'est une mesure à laquelle on n'aurait pas souvent l'occasion d'avoir recours.

[Texte]

Mr. Duffield: However, it is interesting that you should raise the question, because in some ways it is connected with what we are concerned with in regulation 8. Insofar as another country may be dumping goods which may not be injurious into a third country, which is using those in effect subsidized or predatorily priced inputs in a fashion to manufacture a product which is then exported to Canada at what would be in effect a subsidized or dumped cost, if you will . . .

The Chairman: Camouflaged dumping.

Mr. Duffield: In effect, camouflaged dumping. Without mentioning any specifics, it is no secret that certain Pacific Rim countries would not potentially be adverse to setting up downstream manufacturing industries in developing countries to be the recipients of low-priced input goods which would then be using low labour inputs in effect to be able to create a condition where there is camouflaged dumping.

The Chairman: Would not basic price be a very good weapon against that, if we established a basic price?

Mr. Duffield: Basic prices are—if one is talking about a specific product, a product one is able to define quite specifically, then perhaps we can deal with that with the basic price. The problem with, let us say, fabric—if a fabric has 150 picks or 160 picks or 180 picks, whether it is of a yarn which is a 30 cotton count, or a 32 cotton count, or a 35 cotton count, what do you apply the basic price to? Can you apply the basic price to a whole class or kind? It is true that there is a cost differential in 150 picks versus 160 picks. So that is where we have some problems with this basic price. If it is a steel I-beam weighing so much per foot, of such and such a standard construction or configuration or cross-section, then perhaps we can see how a basic price could be applicable. But we lack experience on its application to the textile industry.

The Chairman: You were going to say something, Mr. MacPherson.

Mr. MacPherson: Simply this, Mr. Mackasey. There are commodities where one can imagine that the basic price system would be an efficient mechanism. It could, for instance, cope with the problem that we have seen in the waterproof rubber footwear industry, among others, of circumvention of findings which are country specific. It is applicable, as Peter has pointed out, to commodities which are not variegated in their product range. But if you get into something like a dyed fabric or a textile product which comes in all shapes, qualities and details, it is very difficult to conceive that this would help. Again, it is a technique which will perhaps be of interest to some industry but, for us, it does not address the key problems, the intractable problems that will be laid before you.

• 1615

Mr. Duffield: I might say though that there is one phrase in the proposed legislation dealing with basic price, if I can find it, which is an interesting one which we have looked at. Clause 28, subclause (3). The preceding subclauses deal with under what circumstances the basic price may be contemplated and then subclause (3) says the following:

[Traduction]

M. Duffield: Mais il est intéressant de constater que vous avez soulevé cette question puisqu'elle nous ramène d'une certaine façon au règlement 8. Dans la mesure où un autre pays se livre à du dumping sans pour autant porter atteinte aux intérêts d'un pays tiers qui profite des subventions sur un produit exporté ensuite vers le Canada, comment pourrait-il calculer les coûts subventionnés, les coûts du dumping . . .

Le président: Du dumping déguisé.

M. Duffield: Déguisé, effectivement. Sans entrer dans les détails, personne n'ignore que certains pays du littoral pacifique aimeraient bien pouvoir installer certaines industries dans les pays en voie de développement pour avoir une source de biens très peu chère qui pourrait ensuite faire l'objet de dumping déguisé.

Le président: Mais s'il y avait un prix de base établi, ne serait-ce pas une excellente façon de lutter contre cette possibilité?

M. Duffield: Les prix de base sont peut-être une solution mais seulement à condition qu'il s'agisse d'un produit bien spécifié, bien défini. Le problème est le suivant. Prenez l'exemple d'un tissu: il peut avoir 150, 160, 180 fils de trame; s'il s'agit d'une fibre de coton, elle peut être constituée de coton à 30, 32 ou à 35 p. 100. A quoi attachez-vous votre prix de base? A l'ensemble de la catégorie ou cela doit-il rester générique? Évidemment, les coûts ne sont pas les mêmes pour 150 ou 160 fils de trame. La solution d'un prix de base n'est donc pas aussi simple qu'elle le paraît. S'il s'agit d'une poutre d'acier en I qui pèse tant du pied, de construction standard ou de configuration en croix, effectivement, il est peut-être possible d'appliquer un prix de base. Mais pour l'industrie du textile, l'application n'est pas si simple.

Le président: Monsieur MacPherson, vous alliez dire quelque chose.

M. MacPherson: Oui, monsieur Mackasey. Pour certains produits, on peut imaginer que le prix de base serait un mécanisme efficace. Cela pourrait être une solution dans le cas, par exemple, de l'industrie des bottes en caoutchouc imperméable qui a été forcée de déterminer quels produits étaient classifiables par pays. Comme Peter vous l'a dit, cela peut s'appliquer à des produits qui n'existent pas dans une gamme très diverse. Mais pour un produit textile ou un produit teint qui est fabriqué dans des formes, des qualités et des détails innombrables il est difficile d'y voir une solution. La possibilité intéressera peut-être certaines industries, mais pour nous, elle ne va pas au cœur du problème, celui que nous avons essayé de vous expliquer.

M. Duffield: Dans votre projet de loi, il y a une expression au sujet du prix de base qui me semble particulièrement intéressante. Il s'agit de l'article 28, paragraphe 3. Le paragraphe précédent explique dans quelles circonstances le prix de base pourrait s'appliquer puis le paragraphe 3 précise:

[Text]

Subject to such qualifications and restrictions as the Governor in Council may specify in the order, an order applies to all goods specified therein that are imported into Canada.

And the key is "Subject to such qualifications and restrictions as the Governor in Council may specify." That is a pretty broad kind of authority.

The Chairman: Well, what would you substitute?

Mr. Duffield: I am not suggesting . . .

The Chairman: No, I am not baiting you, I am just asking you.

Mr. Duffield: I do not think that I would necessarily substitute anything.

The Chairman: Yes.

Mr. Duffield: I am saying that within the context of its breadth, what in fact could be contemplated under such a broad discretionary power? We do not know, and it is really on that basis that we cannot really contemplate how useful or not useful the basic system might be.

The Chairman: Obviously, it is a very embrative power that the Governor in Council has because it does not spell out the restrictions and qualifications, when no doubt regulations would. Can someone help me on that one, am I right or wrong?

Mr. Tom Shenstone (Economist, Department of Finance): I think the reason it is phrased that way—giving the Governor in Council power is something you have to be quite explicit about—is, unlike the public which is allowed to do anything unless it is prohibited, the Governor in Council cannot do anything unless authorized.

All we are saying here is that the order applies to all goods unless the order specifically specifies it applies to some of the goods or goods from some importer or other. In effect, you will find subclause (3) in the whole bill applied. The normal procedure is an order. The initiations of the investigation apply to certain goods, and they are defined there, or to particular suppliers of certain goods. Normally there is a degree of specificity placed on the dutiable goods at the beginning of the thing. Here the Governor in Council is given a choice of specifying in the order.

Mr. Duffield: To include, or exclude, or to do just about anything, in terms of specifying what should be contemplated or included under a basic price system or not, with regard to a variety of goods.

That is my point: It gives them quite significant powers. I might say, as a Canadian speaking to Canadians, I am not unhappy with that provision; that in the final analysis I am quite happy, if you will, to have our future in the hands of Parliament, that is, in the hands of the Governor in Council. I think the Governor in Council should gird themselves with sufficient powers to act in the best interests of Canadian industry and at the same time, of course, respecting our international rights, and I am all for it.

[Translation]

Sous réserve des restrictions qui peuvent être imposées par le gouverneur en conseil par décret, un décret s'applique à tous les biens visés qui sont importés au Canada.

L'expression clé c'est «Sous réserve des restrictions qui peuvent être imposées par le gouverneur en conseil». Voilà qui est très vague.

Le président: Par quoi la remplaceriez-vous?

M. Duffield: Je ne prétends pas . . .

Le président: Non, je n'essaie pas de vous avoir, je vous pose une simple question.

M. Duffield: Je ne vois pas pourquoi il faudrait absolument la remplacer par quelque chose.

Le président: Oui.

M. Duffield: Puisque le champ d'application de la disposition est si vaste, j'aimerais savoir quel pouvoir on y accorderait au gouverneur en conseil? Nous n'en savons rien et c'est la raison pour laquelle il est difficile de déterminer si le système de base serait utile.

Le président: De toute évidence, c'est un pouvoir considérable qui est conféré au gouverneur en conseil puisque les restrictions ne sont pas énumérées, ce que la réglementation ferait certainement. Est-ce que je me trompe; qu'en pensez-vous?

M. Tom Shenstone (économiste au ministère des Finances): Eh bien, il me semble que si l'on accorde des pouvoirs si vagues au gouverneur en conseil, c'est que contrairement au public qui a tous les droits à moins qu'on ne les lui retire, le gouverneur en conseil n'a aucun droit à moins qu'on ne les lui donne spécifiquement.

Autrement dit, le décret s'applique à tous les biens à moins qu'un décret ne précise qu'il ne s'applique qu'à une catégorie de biens ou à ceux d'un importateur donné. C'est d'ailleurs ce que vous verrez au paragraphe (3). La procédure normale, c'est un décret. Des enquêtes sont menées pour certaines catégories de biens qui sont définis ou encore au sujet de certains fournisseurs ou de certains biens. D'ordinaire, dès le départ, les biens assujettis à des droits de douane appartiennent à une catégorie distincte. Et c'est au gouverneur en conseil de spécifier le décret s'il le juge bon.

M. Duffield: D'ajouter ou de retrancher pratiquement n'importe quoi à un système de prix de base et cela, parmi une multitude de biens.

C'est précisément ce que je vous dis: cela lui donne un pouvoir considérable. En tant que Canadien, et compte tenu du fait que je m'adresse à des Canadiens, c'est une disposition qui ne me déplaît pas. En dernière analyse, je suis assez satisfait de laisser le Parlement décider de notre avenir, de confier notre avenir au gouverneur en conseil. Je pense que c'est à lui de s'assurer des pouvoirs nécessaires pour défendre les intérêts de l'industrie canadienne tout en respectant nos droits internationaux, évidemment. Je crois que c'est une excellente idée.

[Texte]

[Traduction]

• 1620

Mr. Shenstone: May I say one thing to correct myself? Remember, in this basic price procedure you start with an investigation initiated in the normal manner: you have a definition of the goods, those are the goods. This section just authorizes the Governor in Council to apply the order to all suppliers of those goods, and allows them to limit.

Mr. Duffield: That is not the way we understand it, you see. There is a difference of interpretation, I think, in this.

Mr. Shenstone: That is what our intent is.

The Chairman: I am glad you raised it but when we get down to clause by clause, or when you have another crack at something specific such as regulations, I think you will get the thinking of Mr. Shenstone and others as to the philosophy behind each clause. I do not want to get into clause by clause, but your point is a valid one and you are entitled to know what is behind it and how embrative, how restrictive it will be, and of course, frankly, one will never know that until we see a few Governor in Council orders. But it is the kind of authority that the government feels they need, and whether they use their powers wisely or not is the test of a government.

Mr. Duffield: I might say I, for one, would not be unhappy with the Governor in Council girding himself with this kind of power.

The Chairman: Yes. The whole question is that we have to be very careful in arming the Governor in Council with power that we are not circumventing the law or giving them powers. The purists, and I use that in a proper sense, feel sometimes that through Governor in Council we can circumvent the law or do things beyond the extent of the law, but it seems very useful to me.

On the whole area of disclosure, you have not said very much about that. I think it is important because properly we are getting I will not say two schools of thought but, let us say, differences in degree as to disclosure. Everybody is in favour of motherhood, everybody is in favour of disclosure, but nobody has been able to state rather definitively to me how much disclosure without changing our process, without creating unintentionally an expense barrier for some Canadian firms as opposed to others. Do you have any views at all on disclosure? Obviously, you just summarized it. There is certainly a feeling that we need to go further than has been traditionally the case in this country.

Mr. Duffield: First of all, let me say that I am on the side of motherhood. I believe in as much openness as makes sense in terms of interested parties being able to be aware, if you will, of the basis on which decisions are made. But speaking from the standpoint of the private sector, and more in particular speaking from the standpoint of a particular company, I think I goes without saying that the disclosure of confidential information which would give a competitor, either domestic or foreign, an unfair advantage or information that they could not otherwise obtain which would give them a competitive advantage is to be avoided, frankly. I do not think that disclosure in this regard is being contemplated, at least I

M. Shenstone: Puis-je rectifier ce que j'ai dit? N'oubliez pas que selon la procédure normale de la fixation des prix, vous commencez par les enquêtes ordinaires, ou vous définissez les produits en question. Cet article autorise simplement le gouverneur en conseil à imposer son décret à tous les fournisseurs de ces produits.

M. Duffield: Ce n'est pas ainsi que nous le comprenons. Il y a donc une différence d'interprétation.

M. Shenstone: C'est là notre intention.

Le président: Je suis heureux que vous ayez soulevé cette question car, lorsque nous en arriverons à l'étude article par article, ou lorsque nous étudierons un texte aussi précis que des règlements, vous comprendrez le raisonnement de M. Shens-tone ainsi que le fondement de chaque article. Je ne veux pas commencer maintenant l'étude, article par article, mais votre remarque est tout à fait valable et vous avez le droit de savoir quels en sont les motifs, la portée, les limites, etc. On ne sait, en effet, jamais à quoi s'attendre tant que l'on n'a pas vu quelques-uns de ces décrets du gouverneur en conseil. Le gouvernement estime toutefois avoir besoin de ces pouvoirs; qu'il les exerce à bon escient ou non, c'est son affaire.

M. Duffield: Personnellement, je ne serais pas mécontent que le gouverneur en conseil se dote de ce genre de pouvoir.

Le président: Certes, mais il faut alors se garder de contre-venir à la loi. Les vrais puristes estiment parfois que, par l'intermédiaire du gouverneur en conseil, l'on peut contourner la loi, mais ce genre de chose me semblerait très utile.

Vous n'avez pas beaucoup parlé de la divulgation du document. Or, j'aimerais bien savoir ce que vous en pensez car il y a des divergences d'opinions en ce qui concerne le degré de divulgation. Certes, c'est un principe inattaquable et tout le monde est en faveur de la divulgation, mais personne n'a encore pu me dire précisément jusqu'où l'on peut aller sans modifier notre processus et sans créer, involontairement, des obstacles financiers à certaines entreprises canadiennes, par opposition à d'autres. Que pensez-vous de la divulgation en général? Vous n'en avez dit que quelques mots. Vous estimez certainement que nous devons faire un peu plus d'efforts dans ce domaine.

M. Duffield: Permettez-moi de vous dire, tout d'abord que, moi aussi, j'estime que c'est un principe inattaquable. Il faut assurer le maximum de communication pour que les parties intéressées soient informées des décisions qui sont prises. Toutefois, au niveau du secteur privé, et plus particulièrement au niveau d'une entreprise, il est évident que la divulgation de renseignements confidentiels donnerait à un concurrent, qu'il soit Canadien ou étranger, un avantage injuste puisqu'il obtiendrait des renseignements qu'il ne pourrait pas obtenir autrement. Ce concurrent se trouverait ainsi dans une situation avantageuse, sur le plan de la concurrence, et il faut absolument éviter cela. Je ne pense pas que l'on envisage la divulga-

[Text]

sincerely hope it is not because, obviously, an individual or a specific company . . .

The Chairman: You are saying, Peter, all the disclosure in the world as long as it does not affect you.

Mr. Duffield: No, I am not saying that. I . . .

The Chairman: There is another aspect to this whole thing, too.

Mr. Duffield: No, let us be specific. Clearly, in the Anti-dumping Tribunal hearings one discloses a lot of information. One may disclose the basis of a proprietary process which is secret and is the basis of a certain advantage that that company may have. That proprietary process may, in turn, lead to a cost advantage that that company has. Now clearly, it is not in the interests of the company to disclose that proprietary process to either a domestic competitor or a foreign competitor to give them an advantage that he would not otherwise be able to have.

The Chairman: That is really the nub of the question: how much disclosure. On the other hand, the CMA which represents industry in general in this country was I think pretty categorical when requesting, almost demanding, a greater degree of disclosure. I think they went so far as to suggest that the obligation be included in legislation.

• 1625

Mr. Duffield: The notion of disclosure of confidential information in this regard, I think, is dealt with to some degree in the proposed legislation on freedom of information in that the proposed act contemplates the restriction of disclosure when it will divulge confidential, proprietary information, having to do with a company's process.

The Chairman: It gets down to what is confidential and what is not. Do you feel that the obligation for greater disclosure should be in the legislation or should we just remind Revenue that it is an anticipated or expected part of their policy?

Mr. Duffield: I think Mr. MacPherson, who is more of an expert in this area than I, will want to say a few words.

Mr. MacPherson: Briefly, Mr. Mackasey, the disclosure problem or question follows in two areas: the tribunal or notices issued by Revenue Canada. With regard to the tribunal: In my own personal experience I think there is a tremendous openness there, which goes about as far as you can go.

The Chairman: With the tribunal?

Mr. MacPherson: With the tribunal. If people who appeared before the tribunal were required to bring into the public domain significantly more information than is already brought, they would stop bringing the information, even at the risk of prejudicing their case. On the other hand, I think that one might go much, much further, in the scope of the information disclosed in notices issued by Revenue Canada. In that regard, I do not think my friends in the textile industry are at odds in any way with the position of the CMA.

[Translation]

tion à ce niveau-là, tout au moins je l'espère, car une entreprise . . .

Le président: En d'autres termes, Peter, vous êtes en faveur du maximum de divulgation, du moment que cela ne vous touche pas.

M. Duffield: Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. Je . . .

Le président: Il y a un autre aspect à toute cette question.

M. Duffield: Soyons précis. Il est évident qu'au cours des audiences du tribunal antidumping, on révèle énormément de renseignements. On peut en effet y révéler les procédures particulières d'une entreprise, qui sont secrètes et qui sont la raison même de l'avantage dont jouit cette entreprise. Ces dispositions particulières peuvent, à leur tour, conduire aux avantages financiers dont bénéficie cette entreprise. Il est donc évident que l'entreprise n'a pas du tout intérêt à divulguer ces dispositions particulières à un concurrent canadien ou étranger, lequel aurait alors un avantage tout à fait injuste.

Le président: C'est justement là le fond du problème: jusqu'où peut-on aller dans la divulgation? Les représentants de l'AMC, association qui regroupe l'ensemble des secteurs industriels du pays, se sont montrés assez catégoriques lorsqu'ils ont demandé, et presque exigé, un plus grand degré de divulgation. Ils sont même allés jusqu'à proposer que la loi rende cela obligatoire.

M. Duffield: Le principe de la divulgation de renseignements confidentiels est traité, dans une certaine mesure, dans le projet de Loi sur l'accès à l'information. En effet, ce projet de loi exempte de la divulgation les documents confidentiels et relatifs aux dispositions particulières d'une entreprise.

Le président: On en revient au même problème, à savoir ce qui est confidentiel et ce qui ne l'est pas. Pensez-vous que la loi devrait rendre obligatoire une plus grande divulgation ou devrions-nous simplement rappeler au ministère du Revenu qu'on espère que cela fera partie intégrante de sa politique?

M. Duffield: Je vais donner la parole à M. MacPherson, qui s'y connaît beaucoup mieux que moi dans ce domaine.

M. MacPherson: M. Mackasey, le problème de la divulgation se pose dans deux domaines: le tribunal et les avis émis par le ministère du Revenu. En ce qui concerne le tribunal, j'ai personnellement constaté qu'il était parvenu au maximum de transparence.

Le président: Le tribunal?

M. MacPherson: Oui. Si l'on obligeait ceux qui comparaissent devant le tribunal à rendre publics un plus grand nombre de renseignements qu'ils ne le font déjà, ils cesseraient d'en donner, même au risque de nuire à leur cause. Par ailleurs, il y aurait beaucoup de progrès à faire, à mon avis, au chapitre des renseignements divulgués dans les avis émis par le ministère du Revenu. A cet égard, je ne pense pas que mes collègues de l'industrie du textile soient contre la position de l'AMC.

[Texte]

The Chairman: Yes, I think the CMA sais pretty well that you said, and in fairness to Revenue Canada, the general statement of Mr. McCommon and others indicates no particular objection to that thrust: to bring in some consistency, if you like.

Mr. MacPherson: That is my understanding, too, sir. In fact, there has been a small step taken in the direction of greater openness in the notices relating to preliminary determinations, and I think that was a change that was made effective, if I recall correctly, January 1.

The Chairman: Can I ask you, Mr. MacPherson, since you have referred to Revenue Canada, what has been your general relationship with Revenue? They are big boys, they do not mind . . .

Mr. MacPherson: I do not mind, either. My relationship with Revenue Canada, I would say, sir, has been consistently good, whether I have been dealing with them on the side of manufacturers, which I do perhaps 80 per cent of the time, or on the side of importers, which I might do 20 per cent of the time.

There was a point that came up earlier in the hearings which I would strongly endorse, and that is that the qualifications and staffing and remuneration, also, need to be upgraded. When you go into the head office of a major corporation, outside of this country and you see two investigators—who may be junior investigators—representing you government in a scene charged with hostility, and there is a lot of money on the table, perhaps two divisional vice-presidents, functional heads, marketing managers, general managers, controllers, then the representatives of your government are up against a very tough scene. So I simply wish to echo the view expressed here some weeks ago, that the people charged with that very difficult task need to have a great deal of background, training and clout.

The Chairman: Diplomacy and all the other qualities.

Mr. MacPherson: Yes.

The Chairman: Thank you, that is very helpful, Mr. MacPherson; it helps me a lot, in the sense of my own instincts.

• 1630

What about the Textile and Clothing Board? There has been some suggestion that we should eliminate that. What are you going to say? This is your day in court now and you obviously, from your brief, like the Textile and Clothing Board. Could I be provocative and say that you like it too much, that it is not functioning well, that it is not looking after the interests of the consumer or the importer or other people, that it has become a captive agency?

Mr. Duffield: The Textile and Clothing Board, as we all know, was set up and continues to be maintained by the government in order to give unbiased advice to the government regarding these two industries. The notion that they may be or have been biased, I think, is unfounded. I think that charge is totally unfounded. I think the person who is currently the head of the Textile and Clothing Board is a person of the highest

[Traduction]

Le président: Oui, je pense que l'AMC a dit à peu près la même chose que vous et, pour ce qui est du ministère du Revenu, il faut reconnaître que M. McCommon, et d'autres, ne se sont pas opposés à cet objectif, surtout celui qui consiste à rendre les procédures un peu plus cohérentes, si vous voulez.

M. MacPherson: C'est ce que je crois savoir aussi. En fait, ils ont déjà fait un petit pas dans cette direction en ce qui concerne les avis relatifs aux déterminations préliminaires. Ce changement est entré en vigueur, si je me souviens bien, le 1^{er} janvier dernier.

Le président: Puisque vous avez parlé du ministère du Revenu, monsieur MacPherson, puis-je vous demander quelles relations vous avez en général avec ce ministère? Ce sont de grands garçons cela ne leur fait rien . . .

Mr. MacPherson: Moi non plus, ça ne me fait rien. Je peux dire que mes relations avec le ministère du Revenu ont toujours été bonnes, que je représente des fabricants, comme je le fais 80 p. 100 du temps, ou que je représente des importateurs, comme je le fais les 20 p. 100 restant.

Quelqu'un a dit tout à l'heure et j'aimerais insister là-dessus, qu'il était nécessaire d'améliorer les qualifications, la dotation en personnel et la rémunération. Lorsque vous vous trouvez au siège social d'une grande entreprise, à l'étranger, et que deux jeunes fonctionnaires de votre gouvernement arrivent pour faire une enquête, ils doivent affronter énormément d'hostilité. En effet, les sommes en jeu sont considérables et ils peuvent se trouver en présence de deux vice-présidents, de chefs de service, de directeurs de la commercialisation, de directeurs généraux, de contrôleurs etc. Croyez-moi, les représentants du gouvernement n'ont pas la tâche facile. J'aimerais donc réitérer la demande qui a été faite il y a quelques semaines, à savoir que les personnes à qui l'on confie cette tâche très difficile devraient avoir énormément d'expérience, de formation et de personnalité.

Le président: Du tact, de la diplomatie, etc.

M. MacPherson: En effet.

Le président: Merci, votre intervention a été très intéressante, monsieur MacPherson, tout au moins pour moi.

Et la Commission du textile et du vêtement? D'aucuns ont proposé de la supprimer. Qu'en pensez-vous? A en juger par votre mémoire, vous êtes contre cette proposition. Puis-je vous provoquer en vous disant que vous tenez beaucoup trop à cette commission, qu'elle est inefficace et qu'elle ne sert pas les intérêts des consommateurs ou des importateurs?

M. Duffield: La Commission du textile et du vêtement a été créée par le gouvernement afin de donner à ce dernier des conseils impartiaux sur ces deux industries. Les accusations de partialité lancées contre cette commission ne sont pas fondées à mon avis. Celui qui la dirige est d'une intégrité irréprochable et, avant d'occuper son poste, il n'avait aucun rapport avec

[Text]

repute and reputation, and has come to the Textile and Clothing Board without any prior relationship with the industry, and I have to feel, as with all other officials, that they are acting as they have been charged by the legislation.

When the government set up the Textile and Clothing Board they did so because they felt that it was important, that these two industries were sensitive, that it was of concern to the economy of Canada, and that the government required an independent view and advice.

I believe the Textile and Clothing Board over the years has served the government very well and has served the people of Canada very well in this regard. I believe, and I think this is also mirrored by our trading partners, that these two industries continue to be very sensitive. There is a body of international understanding that deals with these two industries, and our major trading partners have set up organizations or agencies to deal with these two industries and to give advice to their respective governments, and I see no reason why Canada should not continue along this parallel path.

I tink in my opening statement I made reference to the various organizations and agencies in the United States that give the U.S. government advice about these two industries, and I think it is a recognition of the sensitivity of these industries that they require, at least for the time being, an ongoing special viewpoint and advice.

The Chairman: Thank you, Peter.

Mr. Frank Brady, Q.C. (Senior Vice President, Industry and Government Relations, Dominion Textile Inc., and Chairman, Canadian Textiles Institute): I wonder if I could add, Mr. Chairman, as to how the Textile and Clothing Board is viewed. I think their record based on the last series of hearings speaks very very highly for them. I have had the opportunity to appear before many boards and committees and what have you, and I have seen very few that have seemed to take the interest to take all the interests into consideration. Before making their last recommendations I understand they received some 90 briefs and that they held 132 either public or private hearings. This was from all spectrums of opinion, whether the manufacturers or importers or consumer groups, even to the point of welcoming opinion and shades of opinion from foreign exporters, from whoever, whether it was a particular country's textile association or import association.

I must say that on the international scene I have not, in our capacity as representing the Canadian industry, had that type of courtesy extended to us. I think the record itself speaks for their impartiality. They have gone into depth in terms of plant visits and in terms of trying to learn an awful lot about our industry. They have carried out their mandate under Bill C-215 under a variety of Chairmen with, in my opinion, great impartiality and have acquired a real expertise that would be a real loss . . .

The Chairman: And they have built up a very expert staff, I gather.

Mr. Brady: A very qualified staff. And they will give anybody a hard time, whether he is a manufacturer or an

[Translation]

cette industrie. Il est évident qu'il agit conformément au mandat qui lui a été confié par la Loi.

Le gouvernement a créé la Commission du textile et du vêtement parce qu'il avait besoin d'un organisme consultatif indépendant pour ces deux secteurs industriels très vulnérables, et pourtant très importants pour l'économie du Canada.

J'estime que cette commission, depuis qu'elle existe, a très bien servi le gouvernement et les canadiens. Chez nos partenaires commerciaux également, ces deux secteurs industriels continuent d'être très vulnérables. Un organisme international a été mis sur pied, et nos principaux partenaires commerciaux ont chargé des organismes d'étudier les problèmes de ces deux secteurs et de formuler des recommandations à leurs gouvernements respectifs. Je ne vois pas pourquoi le Canada ne pourrait pas en faire autant.

Dans ma déclaration préliminaire, j'ai parlé de différents organismes américains qui soumettent à leur gouvernement sur les solutions à apporter aux problèmes rencontrés. Étant donné la vulnérabilité de ces secteurs industriels, je pense qu'il est nécessaire, tout au moins pour le moment, d'avoir des organismes consultatifs de ce genre.

Le président: Merci, Peter.

M. Frank Brady, C.R. (vice-président principal des relations entre l'industrie et le gouvernement, Dominion Textile Inc. et président de l'Institut canadien des textiles): J'aimerais intervenir, monsieur le président, en ce qui concerne la réputation de la Commission du textile et du vêtement. A en juger par la dernière série d'audiences, cette réputation est très bonne. J'ai eu l'occasion de témoigner à maints conseils et comités, et il y a très peu qui semblent vraiment se donner la peine de tenir compte de tous les intérêts en jeu. Avant de faire ses dernières recommandations, la Commission a reçu environ 90 mémoires et a organisé 132 audiences publiques ou privées. Elle a donc pu entendre des représentants de tous les secteurs fabriquants, importateurs ou consommateurs—et elle a même permis à des exportateurs étrangers, qu'il s'agisse d'une association de textiles ou d'une association d'importateurs, de venir exprimer leurs opinions à ces audiences.

Il faut remarquer ici que l'industrie canadienne n'a jamais reçu une telle invitation de la part de pays étrangers. Tout nous porte à croire que cette commission est parfaitement impartiale. Ses membres se sont échinés à visiter des usines et à essayer d'en apprendre le maximum sur notre secteur industriel. Ils se sont acquittés du mandat que leur avait confié le bill C-215, sous la direction de plusieurs présidents qui, à mon avis, ont fait preuve d'une grande impartialité, et étant donné la compétence qu'ils ont acquise, ce serait vraiment une perte . . .

Le président: Cette commission s'est également doté d'un personnel très expérimenté, d'après ce qu'on m'a dit.

M. Brady: En effet, et je peux vous assurer qu'ils sont capables de vous faire la vie dure, que vous soyez fabriquant,

[Texte]

importer or a representative of what have you, and that is as it should be.

• 1635

The Chairman: I gather you would not welcome a concept of a merging of that board, say, with a tribunal. This has been suggested, that the various boards be merged into one board and perhaps a panel system be set up. What is your view on that?

Mr. Duffield: Well, I cannot speak on the administrative practices of how the government might save money on an administrative basis. I think if the government is going to maintain the depth of expertise which is embodied in the board, however it is constituted, it must retain a group of people who are dedicated to understanding these two industries and understanding them on an ongoing and in a changing environment so that their advice to government can be relevant and timely. We, of course, feel from our standpoint that the current structure is a very acceptable one. In fact, we feel it is very acceptable to Canada as a whole, and, as Mr. Brady indicated, that it is impartial and allows approach from any interested party, including exporters.

Mr. Brady: I think I have asked you, Mr. Chairman, what are you visualizing with the merger? Are you asking that the Textile and Clothing Board take over the functions of the Anti-dumping Tribunal and various others? If that is so, I guess we could come to a meeting of minds on this.

The Chairman: Mr. Brady, you are touching sensitive nerves in visualizing Mr. Bertrand taking over textile, some parts of the Revenue Department, a little group that is set up to deal with the steel industry and the whole works. Professor Flaten suggested that in a report two years ago, which I read, which is of interest. Of course, his argument was that they have built up such tremendous expertise in research in the tribunal that it should be available to other groups. I am now being serious. This is at least the suggestion of Professor Flaten. I am not suggesting that I share that view, but I am just saying that it has had quite a few devotees since that rather terse report was written in 1978, I think. But your suggestion is the right one to throw back at me.

Mr. Brady: I would not want to throw back a wrong suggestion to you, Mr. Chairman.

The Chairman: I think I am happy enough, Mr. Brady, that we will share a coffee together. When we get back we will discuss the problems your industry has, camouflaged dumping and inventory clearance, and some of the remedies you have suggested.

• 1638

• 1647

The Chairman: The idea of a preamble, Peter, is rather intriguing but I do not see the government's including a preamble, because they are not prepared to say what you and I think they should say. A preamble really is stating a policy,

[Traduction]

importateur ou représentant de qui que ce soit. Toutefois, c'est ainsi que les choses devraient être.

Le président: Je suppose donc que vous vous opposeriez à la fusion de cette commission avec un tribunal, par exemple. Cela a été suggéré, à savoir que les différentes commissions soient regroupées et qu'un système de groupes soit constitué. Qu'en pensez-vous?

M. Duffield: Je n'ai rien à dire sur les pratiques administratives qui permettraient au gouvernement d'économiser de l'argent. S'il veut par contre conserver l'expertise qu'a acquise la commission, quelle que soit la forme qu'elle revête, il doit garder un groupe d'employés s'intéressant sérieusement à ces deux secteurs industriels et comprenant vraiment leur évolution, afin que ces derniers puissent lui soumettre des recommandations opportunes et pertinentes. Nous estimons bien sûr que la structure actuelle est tout à fait acceptable. En fait, nous estimons même qu'elle est tout à fait acceptable pour l'ensemble du Canada puisque, ainsi que l'a indiqué M. Brady, cette commission est impartiale et permet à tous les groupes intéressés d'intervenir, y compris les exportateurs.

M. Brady: Je vous ai déjà demandé, monsieur le président, ce que vous entendiez par fusion? Voulez-vous dire que la Commission du textile et du vêtement assumerait les fonctions du tribunal antidumping et d'autres organismes? Si c'est cela, je pense que nous pourrions nous entendre.

Le président: Monsieur Brady, vous avancez sur un terrain très glissant lorsque vous imaginez M. Bertrand prendre le contrôle du secteur des textiles, de certains services du ministère du Revenu, du petit groupe responsable de l'industrie de l'acier, etc. Dans le rapport qu'il a publié il y a deux ans environ, et que j'ai lu, le professeur Flaten suggérait justement cela. Il prétendait bien sûr que le tribunal avait acquis tellement d'expérience et d'expertise qu'elles devraient être mises à la disposition d'autres groupes. Je suis très sérieux. C'est au moins une suggestion du professeur Flaten. Je ne dis pas que je l'approuve, mais simplement que depuis que ce rapport a été rédigé en 1978, il a fait pas mal d'adeptes. Mais vous avez tout à fait raison de rétorquer en me faisant cette suggestion.

M. Brady: Je n'oserais jamais rétorquer en vous soumettant une suggestion tout à fait ridicule, monsieur le président.

Le président: Allons donc prendre un café ensemble, monsieur Brady. Ensuite, nous pourrions reparler des problèmes de votre industrie, c'est-à-dire le dumping camouflé et la liquidation des inventaires, ainsi que des solutions que vous avez proposées.

Le président: L'idée d'un préambule, Peter, est assez fascinante, mais je ne m'imagine pas le gouvernement incluant un préambule, car il n'est pas disposé à dire ce que vous et moi pensons qu'il devrait dire. Un préambule énonce en réalité une

[Text]

and policy changes periodically, so what they consider injurious now they might think of as being the opposite a few years from now, when you get a complete new set of ministers. As to the concept, however, I think I know seriously what you are saying, and it could very well appear in our little document that—You want some commitment, or some indication to the Canadian public of what the government feels—the importance of a proper type of protection and a proper import-export policy, and the rest of it.

Mr. Duffield: In that regard, could I perhaps ask a question? I guess the preamble, as we viewed it, was not so much a declaration necessarily, a principle, expressed to the Canadian public as a declaration of principle or intent by Parliament to guide officials in the drafting of regulations and, perhaps, even in the carrying out of the legislation and regulations.

The Chairman: That is usually done in a statement by the minister. That is why I say, if it ever gets in the preamble it will be there for a long time. We ran into that with the constitutional thing. We do not have a preamble, because we cannot define God.

That leads me to my next area: perhaps you would define "importer" for me, and is it a factor?

Mr. Brady: Which is the easier to define, Mr. Chairman?

The Chairman: I am beginning to think they are almost on the same pedestal, at times.

Mr. Duffield: Well said. Not being an expert, and certainly not being a person qualified under the study of the law or of legal definitions, I do not think I really want to try to define what, in fact, is an importer. I will just say that, clearly, dumping that is found to be injurious is something I think we have all accepted, not only in Canada but around the world, as being sanctionable or as being something to be condemned, and any good or product imported into Canada that is found to be dumped and also to be injuring domestic industry, somehow should be excluded in order to remedy the injury. If, through a definition of "importer" a certain class or kind of importer is excluded, and thereby a loophole is created such that the government does not have the ability to exclude injurious dumped imports, then I would say that that definition of importer is not complete. What we should try to do is find a definition that excludes injurious imports that are dumped, if that is the intention.

• 1650

The Chairman: But, surely, it is also important for the government to define importer—as a layman who is really new at this whole thing. Let us take Eaton's, Simpsons', Morgan's: if they are bringing in from Taiwan, or wherever, fairly sizeable orders that prove to be cases of flagrant dumping and are injurious, are they the importer? Or is it some office on St.

[Translation]

politique, et périodiquement, celle-ci change et donc ce que l'on considère préjudiciable maintenant pourrait, je crois, devenir tout à fait le contraire dans quelques années, lorsque tous les ministres auront changé. Quant au concept cependant, je crois très bien comprendre ce que vous voulez dire, et nous pourrions certainement l'inclure dans le petit document que... vous voulez un certain engagement, ou des indices de ce que pense le gouvernement pour le public canadien... l'importance d'une protection appropriée et d'une politique sur les importations et les exportations qui convienne, et tout le reste.

M. Duffield: A ce sujet, puis-je poser une question? Le préambule, tel que nous l'envisageons, n'était pas nécessairement une déclaration de principe à l'intention du public canadien, mais plutôt une déclaration de principe ou d'intention par le Parlement à l'intention des fonctionnaires pour les guider dans la rédaction des règlements et peut-être même dans l'application de la loi et des règlements.

Le président: En général, c'est le ministre qui s'en charge dans une déclaration. C'est pourquoi je dis, si jamais nous obtenons un préambule, il sera là pendant longtemps. Nous avons vu la même chose lors de l'étude du projet de loi sur la constitution. Nous n'avons pas de préambule, car nous ne pouvons définir Dieu.

Ce qui m'amène à la question suivante: peut-être pourriez-vous me définir «importateur», et me dire si c'est là un facteur?

M. Brady: Lequel est le plus facile à définir, monsieur le président?

Le président: Je commence à penser qu'ils sont presque tous les deux sur le même piédestal.

M. Duffield: Bien dit. N'étant pas un expert, et n'étant certainement pas une personne qualifiée parce que j'ai étudié le droit ou parce que je m'y connais en définitions juridiques, je ne crois pas vraiment pouvoir vous définir ce qui constitue en fait un importateur. Je dirai simplement qu'il est clair que le dumping qui porte préjudice est un aspect que nous avons tous accepté, non seulement au Canada, mais dans tous les pays du monde, comme méritant d'être puni ou comme quelque chose qu'il faut condamner et que tout bien ou produit importé au Canada et écoulé à bas prix au préjudice de l'industrie nationale doit être d'une façon quelconque exclu pour réparer le préjudice. Si dans une définition «d'importateur» on excluait un certain genre ou type d'importateur, créant ainsi une échappatoire qui empêche le gouvernement d'exclure les importations préjudiciables à bas prix, alors je devrais dire que cette définition d'importateur laisse à désirer. Il nous faudrait donc tenter de trouver une définition qui exclut les importations qui nous portent préjudice parce que vendues à bas prix, si c'est là l'intention.

Le président: Néanmoins, il est également important que le gouvernement définisse la notion d'importateur... Je parle comme profane peu initié à ce genre de chose. Prenons Eaton's, Simpsons', Morgan's; s'ils importent de Taiwan, ou d'ailleurs, un volume assez considérable de marchandises qui constituent du dumping flagrant et portent préjudice, sont-ils

[Texte]

Catherine Street or Sherbrooke Street, or some legitimate importer or trading company or subsidiary, say, of a Japanese firm, or Taiwanese, or Irish, if you like—maybe Irish linen, we sell it in this country. Who is really the importer, and how important is it?

Mr. Duffield: I think it is important that the goods should either be excluded or should have levied against them duties that do away with the injury. Whom those duties are levied against is, perhaps, another question and it is a question that, I guess, I cannot deal with directly. I suppose one could construct, as I think Mr. Hehner did in earlier testimony, a concern with a particular association of words—I think you will recall, “importer into Canada”, and he came forward with an example as to how that might exclude from the act certain classes and kinds of importers, which under those circumstances would allow, presumably, injurious dumped imports to continue coming into Canada that could not be sanctionable by the act. I think we have to try to exclude this.

The notion as to who should pay the duties, I guess, is perhaps not so important, because these duties are, for the most part, seen to be applied in an ongoing sense as opposed to necessarily in a retroactive sense, except under very special circumstances. But under those special circumstances where the government wishes to apply those duties retroactively and the importer all of a sudden disappears, or in some way cannot pay those duties, that, I think, is another question. But that is a specific problem, and in all probability it is not going to arise all that often. I think, for the most part, it will arise in terms of ongoing imports, and under those circumstances presumably the importer has some substance when those goods are declared.

The Chairman: But surely some of the large—I will not say “importers”—purchasers of imported goods if they were a little more careful, a little more cautious, a little more prudent, a little more selective in what they are buying offshore, if they were identified as the importer, which is the point I am getting at...

Mr. MacPherson: Mr. Chairman...

The Chairman: I can visualize some importer saying to an eager buyer, “Do not worry about dumping, we are prepared to pay. We will pay all the fines, we will pay for all the injury, we will assume all the stigma, we will accept the adverse publicity as ours.” It seems to me that that is almost an open invitation to continue the process year after year, hoping that a certain amount, or a percentage of it, gets through to the point that they can well afford whatever is the fine or penalty. That is why I think it is awfully important, if possible, to identify the importer. Maybe you have some views on that.

Mr. MacPherson: Mr. Chairman, the question you raise, I think, is enormously important. On the question of who is the importer, I think there are three dimensions and I would like to separate them before commenting briefly on the one that I think you are really at.

[Traduction]

considérés comme des importateurs? Ou s'agit-il d'un bureau quelconque sur la rue Ste-Catherine ou la rue Sherbrooke ou d'un importateur légitime, ou d'une société de commerce ou d'une filiale, disons d'une entreprise japonaise, ou de Taiwan ou d'Irlande, si vous voulez... Prenons par exemple la toile irlandaise, que nous vendons dans ce pays. Qui l'importe en réalité, et jusqu'à quel point cela est-il important?

M. Duffield: Je crois qu'il est important que les produits soient exclus ou alors taxés à la douane de façon à éliminer le préjudice. Quant à savoir qui devrait en acquitter les droits, c'est là une autre question à laquelle je ne peux pas répondre directement. Je suppose que l'on pourrait composer une formule comme M. Hehner l'a fait dans un témoignage précédent, en regroupant certains mots, vous vous rappellerez «importateur au Canada». Il a donné un exemple pour montrer comment cette formulation pourrait exclure de la loi certains types ou genres d'importateurs, ce qui permettrait, dans de telles circonstances, du moins je le présume, la poursuite des importations préjudiciables à bas prix au Canada que la loi ne permettrait pas. Je crois qu'il faut tenter d'empêcher cela.

Quant à savoir qui doit verser une taxe à la douane, cela n'a pas grande importance, puisque les droits sont imposés au fur et à mesure et non rétroactivement, sauf dans des circonstances très spéciales. Or dans de tels cas, lorsque le gouvernement désire imposer des droits rétroactivement et que l'importateur disparaît soudainement, ou pour une raison quelconque ne peut verser ses droits, voilà je crois, une autre question. Toutefois, c'est là un problème précis, et fort probablement, cela très peu courant. Dans la plupart des cas, les droits ne seront imposés qu'à l'arrivée des produits importés et on peut supposer que dans de tels cas, l'importateur a les moyens de verser les droits lorsqu'il déclare les produits.

Le président: Mais ce croyez-vous pas que certains des grands... je ne dirai pas «importateurs»... acheteurs de produits importés, s'ils font un peu plus attention, s'ils sont un peu plus prudents, prennent un peu plus de précaution, et se montrent un peu plus sélectifs quant à ce qu'ils achètent à l'étranger, s'ils sont identifiés comme importateurs, ce que je veux dire...

M. MacPherson: Monsieur le président...

Le président: Je peux concevoir qu'un importateur dise à un acheteur pressé, «Ne vous inquiétez pas du dumping, nous sommes prêts à payer. Nous verserons toutes les amendes, nous compenserons tout le préjudice, nous assumerons tout le blâme, nous accepterons comme nôtre toute la publicité contraire». Il me semble que c'est quasiment une invitation à ce que ce processus continue année après année, dans l'espoir qu'une certaine quantité, ou un certain pourcentage, réussira à passer, quelles que soient les amendes ou les sanctions. C'est pourquoi, j'estime extrêmement important, si possible, d'identifier l'importateur. Peut-être avez-vous une opinion à ce sujet.

M. MacPherson: Monsieur le président, la question que vous soulevez est extrêmement importante. Quant à savoir qui est l'importateur, cet aspect comporte trois dimensions que j'aimerais bien distinguer avant d'aborder brièvement celui qui vous intéresse en réalité.

[Text]

One includes the technical words of the act and regulations, which may leave loopholes. This, of course, is an intensely technical area, which has been addressed with officials, in a neutral sense, since 1 October last year. I have seen the commentary from Finance made available late last week, I guess, but will not claim to have digested it to help you on that score. Perhaps that is something we could do by technical memo later in the course of your hearings. That is one aspect.

• 1655

The second aspect I think is the idea of the reimbursable affiliate of the exporter. And this was raised I guess by Canadian General Electric, where it was a takable risk in Mr. Cartwright's concept as I understood him for a subsidiary in Canada acting on behalf of major exporters; it was a takable risk to make bids on the basis of thinking that, well, we probably will not get caught but, in the event that we do get caught, we will simply reimburse the affiliate.

And then there is the third dimension, the one you raised which concerns major retailers. Here we see in our industry and others a growing propensity, I guess, of major retailers of whom there are fewer and fewer, to displace the independent importers, or to bring in imports directly and via the small professional importer. I do not claim to have a solution to your problem there but, certainly, if the proposed special Import measures Act and its regulations can be beefed up to put the onus and liability on the people who are now accepting takable risks, or the people who are truly the importing power, then I think that everyone in the industry would welcome it.

Mr. Brady: It seems to me, Mr. Chairman, that some principles should be established. I would not expect that we can give you at this moment a nice clear-cut definition, although our technical people will undertake to submit some work to you on that. But I think some principles should be established to the extent that we have touched on the dumping duties. Once an injurious dumping has been found and assessed, they should follow the goods, so whether they are in the names of X, Y, or Z, once the dumping has been established against particular goods, yarns or fabric or what have you, they should follow the goods. And it would have seems that the starting point, and believe me I am a novice at this type of thing, would be the importer of record. The burden of proof should shift at that point and it would be up to him to establish at any level that it should not be imputed to him, then if not to him, he would be called upon to identify to whom it should and whether he, as the importer of record, should be held liable of where the chain goes. In fact a power, an authority, should be built in for the officials of the Department of National Revenue, so that they in the real sense would be subrogated to follow the dumping duties to those goods until the bona fide importer was found. I think maybe those are some principles that...

The Chairman: Mr. Brady, it seems to me as an observer and, well, for maybe a year I was the Minister of Consumer and Corporate Affairs, and was aware of the concentration,

[Translation]

Un aspect inclut la formulation technique qui figure dans la loi et les règlements qui peuvent comporter des échappatoires. Evidemment, c'est un domaine extrêmement technique sur lesquels les fonctionnaires se penchent d'une façon neutre depuis le 1^{er} octobre dernier. J'ai vu le commentaire du ministère des Finances qu'on a mis à notre disposition vers la fin de la semaine dernière, mais je ne prétends pas l'avoir suffisamment assimilé pour vous aider à ce sujet. Peut-être pourrions-nous le faire par note de service technique plus tard au cours de nos séances. C'est là un aspect.

Le deuxième aspect, je crois, c'est l'idée de rembourser la filiale d'un exportateur. C'est la Canadian General Electric, qui a abordé la question du risque à prendre. Dans l'esprit de M. Cartwright si j'ai bien compris, lorsqu'une filiale au Canada agit au nom de grands exportateurs, il était tout à fait concevable de courir le risque de présenter les devis car probablement nous ne serons pas pris, et même si nous nous faisons pincer, nous rembourserons tout simplement la filiale.

Il y a ensuite le troisième aspect, celui des gros détaillants principaux. Nous voyons dans notre industrie et dans d'autres, une tendance croissante de la part des grands détaillants de moins en moins nombreux, à remplacer les importateurs indépendants, ou à importer directement par l'entremise de petits exportateurs professionnels. Je ne prétends pas avoir une solution à votre problème ici, mais il est certain que si l'on peut étoffer le projet de loi sur les mesures spéciales d'importation et la réglementation qui en découlera de façon à faire assumer la responsabilité par ceux qui acceptent actuellement de prendre certains risques, ou par les grands importateurs alors je crois que tous dans l'industrie en seront heureux.

M. Brady: Il me semble, monsieur le président, qu'il faut établir certains principes. Je ne crois pas que nous puissions vous donner en ce moment même une belle définition claire, bien que nos spécialistes s'engagent à vous présenter quelque chose à ce sujet. Toutefois, je crois qu'il faut établir quelques principes en ce sens que nous avons abordé la question des droits sur le dumping. Une fois qu'il a été démontré qu'il y a eu un dumping préjudiciable de produits, quel que soit l'importance et qu'il s'agisse des lainages ou de tissus, les produits en question devraient être suivis. Il me semble qu'il faudrait remonter à la source, l'importateur, et croyez-m'en, je suis novice dans ce domaine. Le fardeau de la preuve se trouverait alors déplacé, et ce serait à lui de démontrer son innocence. Il devrait identifier le responsable et démontrer si en sa qualité d'importateur, il doit être tenu responsable du résultat final. En fait, il faudrait habilitier les fonctionnaires du ministère du Revenu national à suivre les produits vendus à bas prix jusqu'à ce qu'ils découvrent qui est l'importateur réel pour lui faire verser les droits. Je crois que ce sont peut-être là quelques principes...

Le président: Monsieur Brady, il me semble, comme observateur et aussi parce que pendant un an, j'ai été ministre de la Consommation et des Corporations, et j'ai ainsi eu connais-

[Texte]

department stores, all the takeovers, the skinking number of large national organizations but it is at the same time their strength or purchasing power. So it seems to me that, more and more, they will be doing their own buying, and for the small professional importers as I think that Mr. MacPherson mentioned, we run the risk just to become nothing more than a useful ways and means of avoiding unpleasantnesses in say, deliberate attempts to circumvent the law in the sense of running the risk on dumping which, really, we do not want in this country. The only reason I raised the question was to get your views on it. It is not of particular significance.

• 1700

Mr. MacPherson: Mr. Chairman, very briefly, in case the officials have not yet brought it to our attention, when an anti-dumping investigation is announced, one does see the requests for quotation and the purchase orders showing up with statements on them such as: "All duties including anti-dumping duties for the account of the supplier." So the major users are shielding themselves from possible consequences of advantageous prices which are dumped. I just wanted you to know that.

The Chairman: That is a very valid point you raise. It is something I may want to talk to the officials about, the morality of such a statement. The inference is there that they may be dumping here. That is not unlike our preventive medicine that we have been talking about all through these hearings to try and anticipate.

Mr. Duffield: On that point, I would like to ask a question though. I believe that within the act, if the dump duties are reimbursed under certain circumstances, these are to be subtracted from the export price in determining that price and that would have the effect increasing the measure or degree of dump. It is a highly technical area. I think we all agree in terms of the intent, but to ensure that the intent is carried out is another matter.

The Chairman: It is an area we are going to want to discuss with the officials. I think Canadian General Electric brought it up in a very forthright and a very refreshing way. They spoke very categorically to it, and Mr. Cartwright referred also to side contracts with some of these importers protecting themselves. Obviously now, when you get into side contracts, you are certainly circumventing the law or anticipating ways and means of shielding yourself from the effects of the law when you are violating it. To me this anticipation is equally as repugnant perhaps as deliberately taking advantage of the law, or loopholes, or the workload, whatever.

You talked about camouflage dumping. Because of the passage of time would you like to elaborate a little more on that now? That is in your main brief and you may want to get on record here with it.

Mr. Duffield: In our brief I think we have brought to your attention examples of what we mean by "camouflage" dumping and, in our opening statement, we have reaffirmed that we are against this in principle. We have indicated also we see

[Traduction]

sance des problèmes posés par la concentration, les grandes surfaces, les rachats, la diminution du nombre de grands organismes nationaux, mais par la même occasion, de leur force ou de leur pouvoir d'achat. Il me semble donc, qu'ils vont de plus en plus effectuer leurs propres achats, et il y arrive que les petits importateurs professionnels, comme l'a mentionné M. MacPherson, ne deviennent rien d'autre qu'un moyen utile d'éviter les désagréments, disons une tentative délibérée de tourner la Loi; le risque du dumping s'accroîtra alors qu'en réalité, nous n'en voulons pas dans ce pays. Je n'ai posé la question que pour obtenir votre opinion. Cela n'a pas grande importance.

M. MacPherson: Monsieur le président, très brièvement, au cas où les responsables n'auraient pas porté la chose à notre attention, lorsqu'une enquête anti-dumping est annoncée, on voit les demandes de devis et les commandes d'achat où figurent des déclarations telles que: «tout droit, y compris les droits anti-dumping, pour le compte du fournisseur». Ainsi, les grands clients se protègent des éventuelles conséquences que pourraient entraîner les marchandises écoulées à des prix trop avantageux. Je voulais simplement vous le signaler.

Le président: C'est là un point très important. Je voudrais peut-être discuter avec les fonctionnaires de la moralité d'une telle déclaration. Cela sous-entend qu'il y a peut-être dumping. C'est assez semblable aux mesures préventives dont nous avons parlé à toutes nos séances.

M. Duffield: A ce sujet, j'aimerais poser une question. Je crois que dans la Loi, si les droits de dumping sont remboursés dans certaines circonstances, on en fait abstraction pour effet d'augmenter le degré de dumping. C'est là un domaine extrêmement technique. Je crois que nous sommes tous d'accord sur l'intention, mais c'est tout autre chose que de nous assurer qu'elle a bien une application pratique.

Le président: C'est une question dont nous voudrions discuter avec les fonctionnaires. Je crois que la Canadian General Electric a abordé cette question d'une façon très directe et très nouvelle. Les représentants de l'entreprise en ont parlé d'une façon très catégorique et M. Cartwright a également mentionné la sous-traitance par laquelle ces importateurs se protègent. Évidemment, s'il est question de sous-traitance, vous dérogez certainement à la loi, ou vous prévoyez des façons de vous protéger de son application de cette loi, si vous la violez. A mon avis, cette attitude me semble aussi peu louable que d'essayer délibérément de profiter de la loi ou des échappatoires ou de la charge de travail, etc.

Vous avez parlé du dumping déguisé. Vu le temps qui passe, voulez-vous donner quelques autres précisions à ce sujet maintenant? Il en est question dans votre mémoire principal, et vous voudrez peut-être que cela figure au procès-verbal.

M. Duffield: Dans notre mémoire, je crois que nous attirons votre attention sur des exemples de ce que nous appelons le dumping déguisé et dans notre déclaration, nous avons réaffirmé qu'en principe, nous nous y opposons. Nous avons égale-

[Text]

nothing in the GATT Code that would exclude a regulation allowing officials to construct a normal price based on costs. They would deal with not only the costs of the product in question but the costs of the inputs in the product. The relevant paragraph in Article VI of the GATT Code is Section 1.(b)(ii) where it says:

... the cost of production of the product in the country of origin plus a reasonable addition for selling costs and profit ...

It does not specify the specific level of the cost of production of that product. And it strikes us that, if the government is concerned along with ourselves about this issue of camouflage dumping, then it would not be against the so-called rules of the game, or the code, to issue regulations saying that, if they saw fit to do so, they could construct a cost going back into further levels of the cost of producing that particular product. I guess our recommendation is that we bring forward a regulation to that effect so that exporters to Canada can realize and will accept this, and be governed accordingly.

I think I mentioned in this regard that it is not an impossibility and, in fact, we know of specific cases whereby within a country a manufacturer of a given product which is an input to the production of another product which, in turn, is being exported, had in the past because of conditions prevailing in that country sold goods at below cost. These goods were then used to produce a product which in turn was not sold per se below cost, as long as you accepted that one of the inputs to that cost was the normal course of trade, which in fact it was not because it was sold below cost. We are just asking that the government recognize that dumping which leads to injury, be it camouflaged or not, should still be condemned and sanctionable. I guess that is my point.

• 1705

The Chairman: You have made your point and we will not debate it here. I know what you mean and I am wondering how they would get into the United States below cost, for instance, to be reprocessed and shipped to Canada.

Mr. Duffield: It does not have to be getting into the United States. Let me take a specific case in point. There was a dump finding and an injury finding against certain producers in the United States of textured polyester filament or textured polyester yarn, depending on the nomenclature you want to use. To produce this yarn one needs to have so-called polyester filament feed yarns which are then taken from one company ...

The Chairman: You had better give its trade name. It would be a lot easier for all of us.

Mr. Duffield: No, no, there were many. I could not cite all the trade names. But these feed yarns, which were produced, I might say, in the United States, were sold below cost to a texturer. This texturer purchased these goods and added a further step of manufacture so that they became now textured polyester yarns. Then they were exported to Canada. The

[Translation]

ment mentionné que nous ne trouvons rien dans le code du GATT, qui empêche la mise sur pied d'un règlement habitant les fonctionnaires à établir prix normal fondé sur les coûts. Il s'agirait non seulement de tenir compte des coûts de production en question, mais des coûts de préparation du produit. L'alinéa pertinent se trouve à l'article VI du Code du GATT, paragraphe 1(b)(ii) où il est dit:

... le coût de production dans le pays d'origine, en plus d'une somme raisonnable, ajoutée pour tenir compte des coûts de vente et des bénéfices ...

On ne précise donc pas le montant des coûts de production de ce produit. Or, si le gouvernement se préoccupe autant que nous du dumping déguisé il ne serait pas contre les soi-disant règles du jeu, ni contre le code, à établir une réglementation précisant qu'on pourrait, si on le jugeait opportun, reconstituer le coût en remontant toute la chaîne de production. Je suppose que notre recommandation à ce sujet serait de présenter une réglementation pour que les exportateurs à destination du Canada s'en rendent compte, l'acceptent et agissent en conséquence.

Je crois avoir mentionné à ce sujet que cela n'est pas impossible et qu'en fait, nous connaissons des cas précis de pays où le fabricant d'un produit donné qui sert à la fabrication d'un autre produit, lequel est à son tour exporté, a, par le passé, à cause des conditions qui prévalent dans ce pays, vendu des produits en-dessous du prix de production. A leur tour, ces biens servaient à fabriquer un produit qui lui, n'était pas vendu à un prix inférieur au prix normal à condition toutefois de considérer qu'une des composantes de ce coût était attribuable aux conditions normales du commerce, ce qui n'était d'ailleurs pas le cas puisqu'il était vendu moins cher que les coûts de production. Nous demandons seulement au gouvernement de reconnaître que le dumping néfaste, qu'il soit déguisé ou pas, doit rester une action condamnable. C'est tout.

Le président: Nous comprenons votre point de vue et nous n'en discuterons pas. Je sais ce que vous voulez dire mais je me demande comment ces produits pourraient passer aux États-Unis à un prix inférieur au coût de production pour y être retransformés avant de rentrer au Canada.

M. Duffield: Ils n'ont pas besoin de passer aux États-Unis. Je vais vous donner un exemple. Il y a eu une cause de dumping contre des producteurs américains de filaments de polyester texturé ou fil de polyester texturé, il y a plusieurs nomenclatures. On fabrique ce type de fil avec des filaments de polyester qui sont fabriqués par une compagnie ...

Le président: Vous feriez mieux de nous donner la marque. Ce serait beaucoup plus facile.

M. Duffield: Non, il y en avait beaucoup. Je ne peux pas vous donner toutes les marques de commerce. Quoiqu'il en soit, ces fils bruts qui sont fabriqués aux États-Unis étaient vendus à un fabricant de fil à un prix inférieur au prix coûtant. Ce fabricant achetait le produit brut et le transformait pour en faire du fil de polyester texturé. Ce fil était alors exporté vers

[Texte]

texturer was not necessarily selling below cost because, in effect, one of the inputs was being sold below cost. It was considered that it was impossible to look beyond, if you will, the exporter of record in that regard.

However, luckily in this case there was an integrated producer, a person who not only produced the feed yarn but also textured that feed yarn. In that particular case we were able to look at the cost of manufacture in that integrated producer and as a result apply that finding against the whole class and kind of producer and product. I guess we were lucky in that case. We are sure that could apply to all cases where we could find an integrated producer, and all we are doing is asking that provisions be given to the government to be able to look beyond. As I say, I do not think that anything in the GATT precludes that kind of action.

The Chairman: Fine. Mr. Brady will tell you we made football punts out of that material for the Alouettes, a two-way stretch. It was the only type they could afford that year. What about inventory clearance? That is another one of your problems.

Mr. Duffield: In inventory clearances we have in fact talked about the notion of periodic dumping associated with, let us say, a recession which may not be on a seasonal basis but may be associated with the ups and downs of an economy. We have talked also about seasonal dumping whereby something may be at the end of a line for a given season in one particular country. Let us take bathing suits, for instance, in a country where the summer selling season comes slightly before ours because it happens to be a warmer climate. Therefore, they can see that the particular style of bathing suit has hit its peak in that season and they now want to get rid of it because they do not think it is going to be the same bathing suit style the next season. So that becomes more of a seasonal kind of dumping.

The notion of inventory clearances, which may or may not be seasonal, is also a problem to us now. We look on this in two areas. We are concerned first of all as to how regulation 9 might be interpreted to allow a constructed cost, and we would contend that the cost of producing a clearout or a second quality or an end of line is no different from the cost of producing, or very little different from the cost of producing, a first-quality good. The electricity is the same cost whether it goes into producing a second-quality, prime-quality or clearance product. The overhead associated with management is the same and other costed inputs are respectively the same.

• 1710

The fact is that whatever accounting principles might apply in that particular company for purposes of its own internal cost accounting—whatever they deem be the cost of producing those seconds as a consequence of producing the firsts and therefore ascribe those costs to the production of firsts and consequently ascribe zero costs to the production of seconds—we would say that this is an internal accounting practice and is not relevant in terms of the real world. So we would want to

[Traduction]

le Canada. Le fabricant de fil ne vendait pas forcément à un prix inférieur au prix coûtant mais il avait acquis des éléments de sa fabrication à un prix inférieur au prix coûtant. Dans ce cas-là, on a considéré qu'il n'était pas possible de remonter trop loin dans la chaîne de production.

Heureusement, dans ce cas-là, un des fabricants avait toute la chaîne de production, c'est-à-dire qu'il ne fabriquait pas seulement du fil brut, mais également du fil texturé. Grâce à lui, nous avons pu déterminer les coûts de fabrication ce qui nous a permis de les appliquer à toute cette catégorie de produits. C'est un cas où nous avons eu de la chance. Évidemment, nous aurions cette même chance chaque fois qu'il existe un fabricant qui s'occupe de toute la chaîne de production et nous voulons seulement que le gouvernement ait la possibilité de remonter un peu plus loin dans cette chaîne de production. Comme je vous l'ai dit, il n'y a aucune disposition du GATT qui nous en empêche.

Le président: Parfait. Monsieur Brady vous dira que nous avons fait des ballons de football avec cette matière pour les Alouettes; cette année-là, ce sont les seuls qu'ils pouvaient se payer. Qu'en est-il des écoulements de stocks? C'est un autre problème pour vous.

M. Duffield: A propos des écoulements de stocks, on a parlé de dumping périodique associé à une période de récession qui n'est pas forcément saisonnière mais qui peut suivre les fluctuations de l'économie. Nous avons également parlé de dumping saisonnier: dans un pays donné, ce peut être la basse saison pour la vente d'un produit donné. Prenez les costumes de bain. Dans un pays où l'été commence un peu avant le nôtre parce que le climat est plus chaud, lorsque la période de pointe pour la vente de maillots de bain est terminée, on cherche à se débarrasser des stocks parce que la mode risque de changer l'année suivante. C'est une forme de dumping plus saisonnier.

La notion d'écoulement des stocks constitue également un problème mais elle n'est pas forcément saisonnière. Il y a en réalité deux notions. Pour commencer, nous aimerions savoir comment le règlement 9 sera interprété pour permettre un calcul des coûts composés. En effet, nous pensons que les coûts de fabrication d'un produit de deuxième qualité, d'un produit d'écoulement, ne sont pas tellement différents des coûts de fabrication d'un produit de première qualité. Par exemple, les coûts en électricité sont les mêmes qu'il s'agisse d'un produit de seconde ou de première qualité. Les frais généraux sont identiques et les différents éléments de production sont également comparables.

En fait, pour ce qui nous intéresse ici au premier chef, il importe peu que l'entreprise en question fasse une répartition des coûts de production des produits de première qualité par rapport à ceux de seconde qualité, d'une façon ou d'une autre, nous voudrions tout simplement que les règlements précisent sans ambiguïté un mode de calcul des coûts qui soit constructif, et qui tienne réellement compte des facteurs de production. Voilà pour la première question.

[Text]

make sure that regulations clearly set out that the basis of a constructive cost in these areas shall be a realistic constructive cost based on the real cost of input. That is one issue.

The other issue is not perhaps an issue which is germane to the proposed act but is certainly an issue which I think the Anti-dumping Tribunal will have to look at closely. That is the issue of whether something which is periodic constitutes an injury on an ongoing basis. I think this is very relevant in our case. Let us take again the case of the bathing suits. Fine, we come to the end of the season in whatever country. They export it to Canada in some end-of-line clearance; there is an investigation initiated and, yes, indeed, it has been found to be dumped. But now we are six or nine months into the process. It is no longer being dumped because it has been cleared out. Whatever injury might have taken place has taken place in the past and is not currently a problem of injury. But we know because of past history that three or four months hence it is going to be another problem to us once more.

The question we have—and we think we will probably have to test this before the tribunal—is whether or not we can construct a case which would indicate threat of injury, or potential retardation of industry, on the basis of something which is periodic, based on a seasonal clearance. Also, when we are dealing with a country of 22 million people and an economy of our size, which is closely associated or connected in terms of trade with the United States which has 220 million-plus people, what is a 5 per cent second-quality output or a 5 per cent or 3 per cent inventory clearout to them may be 60 to 100 per cent to us. So clearly from our standpoint the threat of injury is very, very much there. It is not potentially necessarily a threat of injury to them.

The Chairman: You talk in your brief about the deputy minister being more aggressive in this whole area. What about the importers? Would they too not complain about that aggressiveness as a form of harassment? Importers play a very important role too in our economy and perhaps we do not talk enough about them here. But surely the deputy minister has to walk a very fine line here between the rights of the importers and the rights of the exporters.

Mr. Duffield: When we made that statement it was not our intention to suggest that the deputy minister should employ tactics which would be classified as harassment.

The Chairman: No, I did not say that you recommended that. I am saying this will be the reaction of the importers. I could understand that and I think it is normal that they make that point.

Mr. Duffield: What we have suggested is that the deputy minister—and I might say that this was supported by recommendation of the tariff force—should use all the information he may have, be it in the public domain or not, to apprise himself of whether or not a particular product is being dumped. The bill suggests that the deputy minister can initiate an investigation if he is of the opinion that (a) a product is being dumped and (b) there is the possibility, of or there is or has been, injury. I think under those circumstances the deputy

[Translation]

La deuxième question qui se pose, même si elle n'a aucun rapport direct nécessaire avec le projet de loi, se présentera certainement au tribunal antidumping. Il s'agit de savoir si un phénomène qui se reproduit périodiquement, peut constituer un cas de préjudice permanent. La question s'applique en tous les cas à notre exemple. Revenons aux maillots de bain. Nous arrivons à la fin de la saison, quel que soit le pays considéré. Les maillots de bain sont alors exportés au Canada, sous forme de vente de fin de série; on fait alors enquête, et on constate effectivement qu'il y a dumping. Or, à ce moment-là, il y a déjà six ou neuf mois que nous sommes aux prises avec le problème. Au moment où l'on fait ces constatations il n'y a plus véritablement dumping, puisque tout a été vendu. Quel que soit le préjudice à considérer, il est l'effet d'une action passée. Toutefois, nous savons à ce moment-là, d'expérience, que la chose va se reproduire d'ici trois ou quatre mois.

Nous aimerions donc savoir—et il faudra peut-être en faire l'expérience devant les tribunaux—si l'on peut ici se référer à la notion de menace de préjudice, ou de tort potentiel causé à l'industrie, en mettant en évidence le caractère périodique du phénomène. Bien sûr, lorsqu'il est question d'un pays comme le nôtre de 22 millions d'habitants, et d'une économie de la taille de la nôtre, étroitement associée et reliée à celle des États-Unis, avec leur population de 220 millions d'habitants, ce qui représente pour eux 5 p. 100 de leur marché, pourrait chez nous représenter 60 à 100 p. 100. De notre point de vue, on peut véritablement parler d'une menace et d'un danger pour notre industrie, alors que du point de vue américain il n'en est pas de même.

Le président: Dans notre mémoire, vous faites allusion au fait que le sous-ministre pourrait faire preuve de plus d'initiative et de fermeté. Les importateurs ne risquent-ils pas de se plaindre, et de parler de harcèlement? N'oublions pas qu'ils jouent un rôle important dans notre économie, et je trouve qu'il n'en a pas été suffisamment question ici aujourd'hui. Ce qui est certain, c'est que le sous-ministre a ici une partie difficile à jouer entre le respect des droits des importateurs et des exportateurs.

M. Duffield: Nous n'avions nullement l'intention dans notre mémoire de suggérer au ministre des méthodes qui pourraient être qualifiées de harcèlement.

Le président: Non non, je n'ai pas dit non plus que vous le recommandiez. Je vous dis simplement que les importateurs risquent de réagir dans ce sens. Ce que, de leur point de vue, je pourrais comprendre.

M. Duffield: Nous voulions simplement indiquer que le sous-ministre—et je rappellerais que cela rejoint certaines recommandations du groupe de travail sur les tarifs douaniers—devrait utiliser tous les renseignements dont on peut disposer, qu'ils soient du domaine public ou non, pour pouvoir établir s'il y a dumping. D'après le projet de loi, le sous-ministre peut lancer une enquête, s'il juge que a) il y a dumping d'un produit et b) il y a, il y a eu, ou il pourrait y avoir préjudice. Je pense que cela donne au sous-ministre le pouvoir

[Texte]

minister certainly could approach industry and ascertain to the best of his ability that in fact there is injury. That is our problem, to convince him there is injury.

• 1715

What we are suggesting here is that it is very often difficult for industry to get *prima facie* evidence that dumping is taking place. We do not have access to a lot of the information that the government has access to. Very often the only way we can find out whether or not there is a possibility of dumping is from our customers. Our customers may apprise us of a price which has been offered to them by an importer. Clearly that customer of ours while he wishes to or she wishes to continue to obtain goods from the domestic manufacturer still is also interested in getting as low a price as they possibly can, so in effect the position that we are put in is, to use a customer as the determinant or the provider of information on whether something may or may not be dumped when it is sometimes not in their best interest to give us that information. Nevertheless, if the intent of the act is to sanction or prevent injurious dumped items, then we would suggest that it is also in the interests of the deputy minister to use all the information at his disposal.

The Chairman: Well, the logical evolution of that is the trigger price concept and we are already getting some mixed reaction to that particularly from our trading partners who are discouraging the expansion or use of trigger prices in more and more nations because, while it has worked reasonably well in the steel industry which is very unique, they are fearful of it being expanded to other industries. What you are suggesting is very similar to that. Am I wrong in that?

Mr. MacPherson: With respect, Mr. Chairman, I think there is an important difference in what we are suggesting. For perspective, I do not think that importers can rightfully complain about us to date. In the 13 years of the operation of the present act, we have had something like four textile related cases with, I think, three injury findings, with the result that, as of the end of last year, not more than 1 per cent of textile imports were subject to anti-dump duties and that was probably a high point. It was probably never higher than that, and now with one of them rescinded and two under review, who knows. So when we are coming in with these statements to explain the problems, we are really talking about the fact that a lot of barracudas get into the swimming pool and we would like to see legislation or regulations which will let fewer barracudas into the swimming pool. We are not talking about wholesale harassment. We are not talking about harassment at all. In fact you can, I think, search these statements in vain for any proposals which would detract from the rights which the importer now has under the Anti-dumping Act and the other legislation. Although we are looking for solutions to problems which trouble us and which will trouble us more in the future, we are respectful of the importers' rights.

Mr. Brady: I do not know that there could be much moral or legal or any other type of objection from any party. If there is evidence and *prima facie* evidence of an unfair practice in the hands of the officials, that is a lot different than going through

[Traduction]

de s'adresser au secteur privé, de faire des recherches et d'évaluer la situation en fonction de cette notion de préjudice. Il nous appartient ensuite de le convaincre, qu'il y a eu effectivement tort causé.

Or il est difficile parfois pour le secteur privé de donner une preuve patente qu'il y a bien eu dumping. Nous n'avons d'ailleurs pas accès à tous les renseignements dont dispose le gouvernement. Ce sont très souvent nos clients qui nous mettent sur la piste, en nous indiquant qu'un importateur leur a offert un prix plus avantageux. Même si le client désire continuer à s'approvisionner auprès des fabricants nationaux, il a tout de même intérêt à obtenir un prix aussi bas que possible, si bien que nous en sommes arrivés à utiliser le client comme source d'une information qu'il n'est pas toujours de son intérêt de nous fournir. Néanmoins, si l'intention du législateur est ici de prévenir toute pratique de dumping nuisible, je pense que le sous-ministre a tout intérêt à faire usage de tous les renseignements mis à sa disposition.

Le président: L'évolution logique c'est celle qui mène à la notion de prix indicatif, pratique qui a suscité des réactions très mitigées de la part de certains de nos partenaires commerciaux, qui cherchent maintenant à en dissuader le plus grand nombre de pays possible, en raison de son succès dans l'industrie de l'acier et des craintes que cela susciterait si on en étendait la pratique à d'autres secteurs. Or, ce que vous proposez rappelle un peu cela. Me trompais-je?

M. MacPherson: Permettez-moi, monsieur le président, de dire que nous proposons ici quelque chose de tout de même très différent. Pour information, je rappellerai que les importateurs n'ont pas à se plaindre de nous jusqu'ici. En 13 ans d'existence de la Loi, il y a eu peut-être dans le secteur textile quatre cas de litiges dont trois ont été conclus par un constat de préjudices, si bien qu'à la fin de l'an dernier il y avait peut-être 1 p. 100 des importations de textile soumises à des droits antidumping, pas plus. Or, deux de ces cas sont actuellement soumis à une procédure de révision, et le troisième jugement a été cassé. Nous voulons simplement dire, pour bien poser le problème, qu'il y a trop de margoulins dont il conviendrait que la législation ou les règlements nous débarrassent. Il n'est pas question ici de pratiques de harcèlement contre le commerce de gros. Ce n'est pas du tout ce que nous voulons. C'est en vain que vous chercheriez dans notre mémoire des propositions qui visent à battre en brèche les droits dont bénéficient les importateurs aussi bien en vertu de la loi antidumping que d'autres textes législatifs. Nous cherchons forcément des solutions à nos propres problèmes, mais nous respectons leurs droits.

M. Brady: Que ce soit d'un point de vue moral ou juridique, je ne vois pas quelles objections on pourrait opposer à ce que nous voulons. Il est question pour nous de cas où les pratiques déloyales sont évidentes, il ne s'agit pas d'éplucher chaque

[Text]

every invoice and every document to try to ferret something out, but if there is ...

The Chairman: No, that is not really what I am groping at, Mr. Brady. I have no objection to what Peter was saying or suggesting but it sounds very familiar to something that has been close to my heart in the sense of the steel industry. Perhaps on reflection Revenue has done a remarkably good job for the steel industry in monitoring or preventing dumping in their industry simply because those prone to do the dumping are aware of the existence of a specialized group in Revenue who have much of the material that you are talking about. That is why it is the logical step: the evolution of the massing of information before the fact to prevent the thing, leads to a specialized team, either the Textile Board or Revenue. You mentioned a few cases, but surely your emphasis in recent years deals more with quotas than with tariffs. Am I right about that?

• 1720

Mr. MacPherson: No, not really, Mr. Mackasey, Mr. Duffield said in the opening statement.

Mr. Duffield: The primary textile industry, as I mentioned, as only 6 per cent of the imports under quota, so that the quota system really is designed to deal with the special problems of the clothing industry, not the textile industry.

The Chairman: Right.

Mr. MacPherson: I think Mr. Bussièrès recognized the particular problems of the primary textile industry in his letter of reference to the Tariff Board. He recognized that in our accession to the valuation code, which is going to be a very important change, the potential loss of protection to the industry, in particular in the area of, let us say, ministerial prescription where we have the D-memoranda associated with certain of these practices; these are now going to come to an end. We will be giving these up.

The Chairman: Yes.

Mr. MacPherson: I think what the Tariff Board is saying is that they recognize that we are giving these things up—we as a nation—and therefore perhaps we can act in a reasonable fashion to, let us say, not so much to circumvent the code, as to utilize it in terms of what we have been doing really all along.

The Chairman: Right. To prevent others from circumventing the code.

Mr. MacPherson: In other words, I think in phase two of the valuation hearings we are going to be dealing with the notion of tariff uplift. But tariff uplift is going to deal specifically with prime quality, as opposed to second quality or close-outs or end-of-lines, which have been specifically dealt with by D-memoranda.

I think what we are suggesting here is that we are losing this; we do not see any way under the new valuation legislation that we are going to be able to deal with these problems. Mr. Bussièrès did point out to the Tariff Board that perhaps under this special import measures act there might be a means of dealing with it, and I guess we agree with him, but we also

[Translation]

facture et chaque document comptable pour lui faire produire une preuve à tout prix ...

Le président: Non, ce n'est pas non plus ce que je sous-entends, monsieur Brady. Je n'ai rien à redire à ce que Peter disait, mais cela me rappelle terriblement certains éléments concernant le secteur de l'acier. Et finalement le Revenu national a peut-être fait un travail remarquable qui a profité à l'industrie de l'acier, en surveillant et en empêchant tout dumping, les éventuels clients de ce genre de pratique étant maintenant très au courant de l'existence d'un groupe spécialisé au ministère du Revenu, lequel dispose de tous les documents dont vous parliez tout à l'heure. Il est donc logique qu'on amasse de l'information pour prévenir, et qu'une équipe spécialisée finisse par se constituer, à la Commission du textile ou au ministère du Revenu. Vous avez fait allusion à quelques cas concrets, mais je pense l'attention la plus soutenue ces dernières années est allée aux problèmes des contingents plutôt qu'à celui des barrières tarifaires. En est-il bien ainsi?

M. MacPherson: Pas vraiment monsieur Mackasey, c'est d'ailleurs ce que disait M. Duffield dans son allocution d'introduction.

M. Duffield: Oui, je citais l'industrie textile et les 6 p. 100 des importations soumis à la règle du contingentement, et le fait que ce système de contingentement vise plus particulièrement l'industrie du vêtement que l'industrie textile en général.

Le président: Je comprends.

M. MacPherson: Si je ne me trompe, Mr. Bussièrès a fait état des problèmes particuliers de l'industrie textile primaire, dans sa lettre à la Commission du tarif. Il reconnaît entre autres que l'utilisation du code d'évaluation, modification profonde de nos pratiques, sera une perte de protection pour le secteur privé, et notamment dans le domaine disons de tout ce qui touche à la prestation ministérielle, je pense ici aux dispositions de la note de service D; voilà donc une protection qui va disparaître et que nous allons devoir abandonner.

Le président: En effet.

M. MacPherson: Je pense que la Commission du tarif de son côté explique qu'en tant que nation nous allons abandonner ces protections, ce qui devrait nous amener, sans vouloir détourner les dispositions du code, à les utiliser tout de même dans le sens de tout ce que nous avons fait jusqu'ici.

Le président: Oui. Il s'agit d'empêcher que d'autres ne contreviennent aux dispositions du code.

M. MacPherson: En d'autres termes, dans la deuxième phase des audiences concernant l'évaluation nous allons discuter du relèvement des tarifs. Mais ce relèvement des tarifs ne concernera que les articles de première qualité, en laissant de côté les articles de seconde qualité, les fins de série, et cetera, qui font précisément l'objet de la note de service D.

Voilà qui va nous échapper; et nous ne voyons pas comment les nouvelles dispositions sur l'évaluation nous permettront de surmonter ces problèmes. M. Bussièrès a fait remarquer à la Commission du tarif, que la Loi sur les mesures spéciales d'importation offrait peut-être des moyens de régler ce problème, et nous étions en partie d'accord avec lui, mais également

[Texte]

agree with what the Tariff Board is suggesting, that perhaps we are going to have to have recourse to the special measures import act to deal with these problems. In that regard we are going to need the help of the deputy minister.

The Chairman: Yes, right. And I am sure he wants to extend it, but you are also saying, I suppose, by inference that you do not see enough in that legislation to provide the alternative that you now feel you need.

Mr. MacPherson: I think that is correct.

The Chairman: It has to be administrated rather than legislated since you do not see it in the legislation.

Mr. MacPherson: That is right. Now we have asked, and we will continue of course to ask, for regulations with regard to the cost construction of these goods. We would hate to think that just because an end-of-line is sold in the country of origin in some fashion, in some disposal fashion, that that price should constitute a reasonable and fair trade price and be used as the basis of the normal value determination. We would suggest under those circumstances if it sold below cost, below its realistic cost, it should be determined to be dumped. Then, if it is injurious, it is sanctionable.

So we would like to see a regulation. On the injury side, clearly that is beyond the scope of this; it is in the hands of the Anti-dumping Tribunal and we will have to deal with that in the normal course of events.

The Chairman: Well, on that happy note, we may wind it up. Is there anything else you would like to say?

Mr. Roy Hastings (Director, Tariff Administration, Dominion Textile Inc.): We are talking about short-term dumps...

The Chairman: Right.

Mr. Hastings: ... and the short-term dump is one we do not catch up with, and a short-term dump that repeats, itself one-two-three-four-five times, is just as bad as one long-term dump...

The Chairman: It is worse.

Mr. Hastings: ... yet it is a hang of a lot harder to reach. We do not find in the legislation anything that copes with that particular type of dumping. We would be happy to see anything that can be done to deal with this. It was dealt with in part, but only in part, by ministerial prescriptions previously. We in Canada vis-à-vis the broad U.S. border are in a very difficult position vis-à-vis this type of thing.

The Chairman: Well, that is a useful addition and I am sure the officials are taking note of it. We will be running over that in the next few weeks. Is there anything further? Mr. MacPherson, you have been dying for this opportunity for 12 years.

Mr. MacPherson: No, not actually 12 years, Mr. Mackasey.

The Chairman: Close to it.

[Traduction]

d'accord avec la position de la Commission du tarif qui a proposé que l'on prévoie dans la Loi sur les mesures spéciales d'importation des dispositions spéciales. A ce sujet, nous aurons besoin de l'aide du sous-ministre.

Le président: Oui. Je suppose qu'il aimerait étendre le domaine d'application de cette loi, et vous dites vous-même d'un autre côté, si je comprends bien, que ce projet de loi n'offre pas les outils juridiques adaptés à vos besoins.

M. MacPherson: Exactement.

Le président: Il faudra recourir au règlement d'application, puisque la loi ne semble pas suffire.

M. MacPherson: En effet. C'est ainsi que nous avons demandé, et nous continuerons à le faire, des règlements concernant le calcul des coûts de production. Je ne pense pas par exemple que l'on puisse arguer du fait qu'une marchandise est vendue dans le pays d'origine à un prix de fin de série, dans une vente de liquidation par exemple, pour démontrer qu'il n'y a pas dumping. Nous pensons, dans ce cas, que la marchandise est vendue à un prix inférieur au coût de production, et qu'il y a bien dumping. S'il y a donc préjudice, il faut imposer des sanctions.

Voilà où le règlement devrait intervenir. En ce qui concerne l'appréciation du préjudice, cette affaire relève du tribunal antidumping, et nous aurons à en discuter dans le cours de la procédure.

Le président: Restons donc sur cette note optimiste, et essayons de terminer. Avez-vous autre chose à ajouter?

M. Roy Hastings (directeur, Administration du tarif, Dominion Textile Inc.): Nous parlons de dumping pratiqué dans un espace de temps très court.

Le président: Oui.

M. Hastings: Or ce dumping est précisément celui que nous n'avons pas à retracer, et c'est également un dumping qui se répète, deux trois quatre fois, avec les conséquences aussi désastreuses qu'un dumping de longue haleine...

Le président: Il est même pire.

M. Hastings: Mais il est beaucoup plus difficile à localiser. Or la loi ne prévoit rien pour ce cas particulier. Nous aimerions donc qu'on y apporte quelques correctifs. Les prescriptions ministérielles n'apportent qu'une solution partielle. Or, nous avons au Canada, étant donné la longue frontière commune avec les États-Unis, une position très difficile.

Le président: Voilà une remarque intéressante, je suis certain que les hauts fonctionnaires en prendront note. Nous en discuterons dans les semaines à venir. Y a-t-il autre chose à ajouter? Monsieur MacPherson, vous attendez cette occasion depuis 12 ans.

M. MacPherson: Pas exactement 12 ans, monsieur Mackasey.

Le président: Presque.

[Text]

• 1725

Mr. MacPherson: I am delighted to have had the opportunity to have been here today, and I am sure there will be other occasions on which our ideas may be exchanged.

Mr. Duffield: Just in closing, you have asked whether there is anything else. I guess we would like to underline our grave concern on regulation 8 and we would also like to suggest that we see nothing in Article VI Section 4 of the GATT that would suggest that the wording of regulation 8 is necessary, that the regulation dealing with this, which is currently in place, we feel, is quite reasonable, and should be continued.

The Chairman: Peter, I think you have emphasized the need for further input into the regulations.

Mr. Duffield: Absolutely.

The Chairman: And I think your point is very valid. I am sure the official agree. I certainly do, and I think that opportunity will come, and we want to make use of it. We are not going to please everybody. We do not pretend to be able to, but I think everybody should have their day in court on regulations. I know that you have emphasized this quite legitimately and properly, and I am sure the officials have an open mind, but it has to be consistent with the policy of the country. They are not happy to see loopholes, whatever we can do to work together to close them, the better.

Thank you, very much.

Mr. Duffield: On that note, we would like to thank you very much for the opportunity of appearing and hope that if there is any further questions we are available to answer them.

Le président: Bonne fête demain.

[Translation]

M. MacPherson: Je suis ravi d'en avoir eu l'occasion aujourd'hui, et je suis sûr que nous aurons d'autres échanges d'idées à ce sujet.

M. Duffield: Vous demandiez si nous avions quelque chose à ajouter. Nous aimerions souligner encore ici le caractère préoccupant du règlement 8, alors que d'après nous, rien dans la Section 4 Article VI du GATT n'exige que l'on adopte des dispositions comme celles du règlement 8; le règlement actuellement en vigueur est largement suffisant, et pourrait être maintenu.

Le président: Peter, vous demandez que l'on examine le règlement de façon plus détaillé.

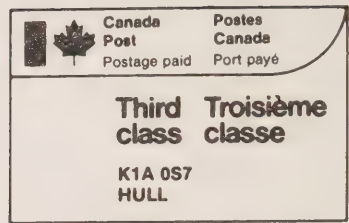
M. Duffield: Absolument.

Le président: Je pense que vous soulevez un point tout à fait défendable, je suis sûr que les hauts fonctionnaires seront d'accord avec vous, en tout cas je vous donne raison. Le problème c'est que nous ne pourrions pas faire plaisir à tout le monde, même si tout le monde doit pouvoir donner son avis sur les règlements. Je pense que vous avez exposé ici des arguments tout à fait légitime, et je suis sûr que les hauts fonctionnaires sauront apprécier vos interventions; il faut tout de même que le règlement reflète les options politiques de notre pays. Personne n'aime voir des lacunes dans la loi, et nous essaierons de coopérer pour y remédier.

Merci beaucoup.

M. Duffield: Nous tenons à vous remercier pour cette occasion qui nous a été donnée de venir comparaître devant votre Comité, et nous nous tenons à votre disposition pour toute question que vous aimeriez nous poser.

The Chairman: I wish you a Happy Holiday.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Textiles Institute:

Mr. Peter Duffield, Chairman, Trade Policy Committee;

Mr. Frank Brady, Q. C., Chairman, Canadian Textiles Institute;

Mr. Patt MacPherson, Corporation House Incorporated.

De l'Institut canadien des textiles:

M. Peter Duffield, président, Comité sur la politique commerciale;

M. Frank Brady, c.r., président, Institut canadien des textiles;

M. Patt MacPherson, Corporation House Inc.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 12

Tuesday, June 30, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 12

Le mardi 30 juin 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

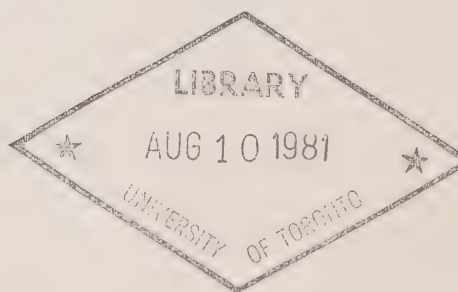
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.
Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député
Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 30, 1981
(13)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 4:00 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Wine Institute: Mr. Michael Conde, President, Canadian Wine Institute and Mrs. Nancy Plumridge, General Manager.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Conde made a statement and, with Mrs. Plumridge, answered questions.

At 5:15 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 30 JUIN 1981
(13)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation, du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 16 heures sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Institut canadien des vins: M. Michael Conde, président, Institut canadien des vins, et M^{me} Nancy Plumridge, directrice générale.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Conde fait une déclaration puis, avec M^{me} Plumridge, répond aux questions.

A 17 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, June 30, 1981

• 1604

*[Text]***The Chairman:** I will call the meeting to order.

I would like to welcome representatives from the Canadian Wine Institute. I understand, Mr. Conde, you have an opening statement you would like to make.

Mr. Michael H. Conde (Chairman, Canadian Wine Institute): Thank you, Mr. Chairman.

First of all, permit me a brief introduction. I am Michael Conde, Chairman, Canadian Wine Institute. With me is Nancy Plumridge, General Manager, Canadian Wine Institute. I am also President of Chateau Gai Wines, and in that capacity I experience first hand the industry concerns with low-priced imports with usually painful reality.

There are couple of things I would like to acknowledge before we get into the heart of the small brief that we have prepared. One is to register an apology to the committee for having caused a previous adjournment, and we hope that we have not inconvenienced your proceedings too greatly, Mr. Chairman, through that delay.

The second one is to acknowledge the work on the part of yourself and I think another member of this committee on the subject of the excise-tax indexation. Although the indexation itself was not dropped from the proposed legislation to which we still object strenuously, we have at least seen a moderation in the frequency of that and we appreciate your work in influencing that moderation.

When we appeared before that larger committee some two months ago, dealing with excise tax indexation, you, Mr. Chairman, kindly consented for us to present some of our concerns with global competition to this committee. I can assure you that this invitation coincides indeed with a genuine concern on our part over the crippling effects that present low-priced import wines are having on our Canadian industry right across the country.

• 1605

The basic objective of this introduction is to outline those concerns, make some recommendations and try to tie those to the proposed measures in the import policy changes. I say attempt here, because both myself and our industry are relative neophytes in the complex area of import laws that span several government departments and several major bodies.

One of the questions I would like to pose, and it is not a rhetorical one but indeed a real one for this industry, is whether the Canadian wine industry might just be a neglected orphan in terms of the policies and perspectives of both governments, and I really ask this not to solicit any subjective sympathy either from this committee or any level of government, but to point out that in our opinion we remain somewhat of an oddity in where we are positioned.

As you know, the regulations and legislation that govern the material sourcing, the processing, the pricing, the distribution

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 30 juin 1981

*[Translation]***Le président:** A l'ordre s'il vous plaît.

Je voudrais souhaiter la bienvenue aux représentants de l'Institut canadien du vin. Monsieur Conde, si je ne m'abuse, veut faire un exposé.

M. Michael H. Conde (président, Institut canadien du vin): Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, permettez-moi de nous présenter. Je m'appelle Michael Conde, et je suis président de l'Institut canadien du vin. Nancy Plumridge, directrice général de l'Institut m'accompagne. Je suis également président des vins Chateau Gai et c'est à ce titre que je me rends compte d'une manière cuisante que l'industrie souffre des importations à bon marché.

Avant de passer à notre mémoire, je voudrais vous signaler deux ou trois autres choses. Tout d'abord, je prie les membres du comité du contretemps dont j'ai été la cause et j'espère que cela n'a pas trop dérangé vos délibérations.

Deuxièmement, je tiens à vous exprimer notre gratitude pour le travail que vous faites au sujet de l'indexation de la taxe d'accise. Même si l'indexation en elle-même n'est pas éliminée du projet de loi, auquel nous nous opposons toujours farouchement, nous avons pu constater qu'on ne l'appliquait que modérément et je pense que c'est à cause du travail que vous avez accompli.

Il y a environ deux mois, nous avons comparu devant un comité plus étoffé qui étudiait l'indexation de la taxe d'accise et, monsieur le président, vous aviez alors eu l'amabilité d'accepter que nous vous présentions notre point de vue sur la concurrence mondiale. Votre invitation répond à une de nos graves préoccupations au sujet des effets néfastes de la politique actuelle d'importation de vins à bon marché dont souffre l'industrie canadienne dans tout le pays.

Nous essaierons donc de vous expliquer nos préoccupations, de faire certaines recommandations et de vous proposer des mesures qui pourraient améliorer la politique d'importation. Je dis que nous allons essayer car les autres représentants de l'industrie et moi-même sommes des néophytes dans le domaine des lois portant sur l'importation que doivent administrer plusieurs ministères et organismes.

Je voudrais d'emblée poser une question qui n'est pas théorique car elle cause beaucoup de soucis à toute notre industrie. L'industrie canadienne du vin est peut-être l'orpheline des politiques et des perspectives des deux niveaux de gouvernement et si je dis cela, ce n'est pas pour susciter votre pitié, mais pour bien souligner que notre situation est une situation toute particulière.

Comme vous le savez, les règlements et les lois qui régissent l'obtention des matériaux, la transformation, les prix, la distri-

[Texte]

and the marketing of Canadian wines are a matter of provincial jurisdiction in the first and federal in the second place. As such, an enlightened policy to ensure private sector viability has been rather difficult to obtain in the past and the assurance of competitiveness with major exporters abroad has really been more accidental than the result of a consistently effective Canadian policy, and that latter policy in our opinion can really only be enforced effectively by the federal government, if it starts with the genuine premise to ensure continuance of this industry. At present there are some concerns that the longevity of our industry, at least as we know it today, if the present trends on import wines from low-priced areas continue, is in some question.

One of the fundamental concerns as we see our industry is the persistence by both federal and provincial governments to categorize the wine business as part of the larger alcoholic beverage industry, including distilled spirits and beer. We think it is identified as such to ensure that indirect taxation is collected at an ever increasing rate to produce more revenues for both levels of government.

I think this is a very fundamental issue that has to be recognized before we get into some of the technicalities of both the existing and proposed import legislation.

Most major export countries of wine—notably those which are tangibly hurting our industry today—do adopt a somewhat, in many cases, altogether different view of their wine industry. To them, it is often a major economic contributor through a very complex but equally effective web of support subsidies and incentives. They are put in place to ensure the existence of both domestic dominance and global competitiveness through major and lasting support measures by both regional and national governments in the export country. Most European producers of wine, which compete within the EC community and worldwide, are afforded such incentive measures to the detriment of our domestic industry.

None of these subsidy and incentive measures are probably more pronounced and effective than those practised by Italy, and it is no coincidence that their wines have been the fastest growing all over the world and particularly in this country.

The bulk of Italian wines comes from major co-operatives today—Antinori, Cavit, Gancia, Colli, Lamberti, Melini, Ricasoli and Ruffino, just to mention some of the major ones. Their brands have become household words—products such as Chianti, Donini, Valpolicella, Asti Spumante, Colli Albani, and so on. Their products are sold f.o.b. Italian port and can be quoted either in Canadian or Italian currency. So, before you even get to the indigenous subsidies, you have the artificial protection from currency fluctuations which today in the broadest sense comes to the Italian producer courtesy of the U.S. government with its policy of high interest rates to maintain the value of its currency and the Canadian dollar, of course, being tied to that. This has allowed for a pricing edge of between 25 to 30 per cent since only last fall and the worst competitive problems may, in fact, still be before us.

However, you can argue that those kinds of fluctuations can go both ways and, indeed, they have in the past, but I would

[Traduction]

bution et la mise en marché des vins canadiens relèvent du gouvernement provincial tout d'abord et du gouvernement fédéral d'autre part. Ainsi, une politique éclairée qui permettrait la viabilité du secteur privé a eu du mal à se formuler dans le passé et il est difficile de relever le défi de la concurrence des principaux exportateurs étrangers. Ainsi, la politique a plutôt été accidentelle plutôt que globale, bien pesée, et à notre avis, seul le gouvernement fédéral peut vraiment énoncer une politique efficace en se fixant comme objectif la protection de notre industrie. Pour l'instant, on peut s'inquiéter de la viabilité de notre industrie dans les conditions actuelles, si l'importation de vins à bon marché se poursuit.

Une de nos principales préoccupations provient du fait que les gouvernements fédéral et provinciaux continuent de faire de l'industrie du vin une catégorie à part, une sous-catégorie de l'industrie des boissons alcoolisées dont fait partie les alcools distillés et la bière. Je pense que cela s'explique du fait que l'on veut pouvoir imposer des taxes indirectes à des taux toujours croissants pour augmenter les recettes de l'État.

Je pense que c'est une question capitale et qu'il faut bien en prendre conscience avant d'étudier en détail les dispositions actuelles et proposées de la Loi.

La plupart des pays exportateurs de vin, et surtout les pays qui font aujourd'hui du tort à notre industrie, ont à l'égard de leur industrie vinicole une attitude très différente dans plusieurs cas. Pour eux, l'industrie du vin est un agent économique important et elle est aidée par un réseau complexe mais très efficace de subsides et d'incitatifs. Ces mesures sont utilisées pour veiller à ce que l'industrie nationale soit forte et à ce que la concurrence mondiale soit maintenue grâce à des mesures de soutien fermes et d'envergure adoptées par les gouvernements régionaux et nationaux. La plupart des producteurs européens de vin qui se font concurrence au sein de la Communauté Économique Européenne et dans le monde disposent de mesures incitatives qui nuisent à notre industrie nationale.

Aucun de ces subsides, aucune des ces mesures incitatives ne rivalisent avec celles que l'Italie adopte et il ne faut donc pas s'étonner de constater que le marché de vins italiens ne cesse de croître dans le monde entier et notamment au Canada.

La majeure partie des vins italiens proviennent de grandes coopératives, Antinori, Cavit, Gancia, Colli, Lamberti, Melini, Ricasoli et Ruffino, pour n'en citer que les principales. Des marques comme le Chianti, le Donini, le Valpolicella, l'Asti Spumante, le Colli Albani sont devenues des mots courants. Leurs produits sont vendus f.a.b. à partir des ports italiens et peuvent être réglés en devises canadiennes ou italiennes. Autrement dit, même avant les subsides, il existe une protection artificielle qui protège ces produits contre les fluctuations du cours des échanges, et cela constitue pour les producteurs italiens une sorte de bonus que leur donne le gouvernement américain qui, on le sait, a adopté une politique de taux d'intérêt élevés pour maintenir la valeur de sa devise, et celle du dollar canadien y est liée. Cela a signifié, depuis l'automne dernier, un avantage de 25 à 30 p. 100 pour les Italiens et je pense que nous n'avons encore rien vu.

Néanmoins, on peut très bien dire que la fluctuation du cours des échanges est une arme à double tranchants, comme

[Text]

stress that economic advantages of this magnitude, however circumstantial they might be, cannot be borne by our side without some serious erosion and potentially eventual economic collapse altogether.

• 1610

The other thing our research would indicate is that published export prices by various co-op producers in Italy have varied significantly over the past three or four years. They could range from a compounded increase of only 25 per cent for a case of Lamberti's Donini between 1978 and 1981, to almost 80 per cent for Melini's Chianti Classico during the same period. Not surprisingly, Donini is one of the fastest growing items on provincial liquor board shelves today at the expense of Canadian wines that are priced to barely compete at sufficient margin to our producer and grower. You might concur that a 25 per cent price hike over a four-year period of 1978 to 1981 is hardly in keeping with the inflation rate in that particular country.

However, to place the effect of Italian government policy on wines before the Anti-dumping Tribunal today may well be inappropriate as export prices might be in line with those charged for similar goods in that country.

The definition of like goods in as broad a commodity as wines, furthermore, is another impediment, particularly when consumption in the home country is through the purchase of larger, returnable containers or cheaper versions of similar sizes.

Anti-dumping investigation on the grounds of serious injury, on the other hand, would appear eminently justifiable. In the 10-year period from 1970 to 1980, wine imports from Italy into this country have grown by about 489 per cent, by far the largest increase, both absolute and relative. Growth of Canadian wines during the same time period stands at only 46 per cent. At least during the last five years, it is our contention, our industry has been able to offer comparable products, but the environment to compete economically has not been there.

If we assess the nature of the existing import laws and the proposed new measures, it would appear to us that we need an undertaking by National Revenue to examine the nature and extent of foreign subsidies and incentives to confirm our perception of serious injury that is occurring to this industry both past, present and probably in the future, unless some corrective measures are taken.

We would expect that such a process of investigative and remedial action on the part of this government might be difficult and indeed lengthy. I think there are a couple of reasons for that in my mind. First, foreign subsidies and incentives are a complex web of both regional and national initiatives by major wine producing countries. For instance, how does one equate the unit cost impact of a regional Italian government providing interest-free capital for processing facilities to a processor and financing his crush inventories

[Translation]

on a pu le constater dans le passé, mais, même si ces avantages économiques sont liés à des facteurs variables, ils sont d'une telle envergure que nous ne pouvons pas les contrecarrer sans risquer de graves inconvénients, voire une catastrophe économique.

Nos recherches ont montré que les listes de prix à l'exportation publiées par les diverses coopératives italiennes ont été sensiblement modifiées depuis trois ou quatre ans. En effet, on a pu constater une augmentation composée de 25 p. 100 seulement dans le cas des vins Donini produits par Lamberti entre 1978 et 1981, mais, dans le cas du Chianti Classico produit par Melini, pour la même période, l'augmentation a été de 80 p. 100. Qu'on ne s'étonne donc pas de constater que le Donini est un des produits qui se vend le mieux à la Régie provinciale des alcools, et cela aux dépens des vins canadiens dont les prix sont fixés pour donner une marge bénéficiaire acceptable aux producteurs et aux viticulteurs. En effet, 25 p. 100 d'augmentation sur quatre ans, entre 1978 et 1981, ne reflètent en rien le taux d'inflation qu'a connu l'Italie au cours de cette période.

Néanmoins, il ne serait peut-être pas opportun de saisir le tribunal anti-dumping de la politique du gouvernement italien pour les vins étant donné que les prix à l'exportation correspondent peut-être aux prix sur le marché national de ce pays.

Il est difficile de définir des produits similaires dans une catégorie aussi vaste que celle des vins, surtout quand on sait que dans le pays d'origine, le vin s'achète en grandes quantités, dans des contenants consignés ou, s'ils ne le sont pas, qui coûtent moins cher.

Les enquêtes anti-dumping révéleraient cependant un grave préjudice. Entre 1970 et 1980, les importations de vins en provenance d'Italie ont augmenté d'environ 489 p. 100, ce qui représente une augmentation record en valeur absolue comme en valeur relative: l'augmentation des ventes de vins canadiens au cours de la même période ne représente que 46 p. 100. D'autre part, nous estimons que depuis cinq ans notre industrie est en mesure d'offrir des produits comparables mais nous ne disposons pas d'une situation économique favorable à la concurrence.

Quand on étudie les lois actuelles sur les importations et les mesures envisagées, on ne peut que conclure que Revenu national devrait étudier la nature et l'étendue des subsides et des encouragements étrangers pour bien se rendre compte, comme nous, des préjudices graves qu'ils représentent pour notre industrie. Force est de conclure que des mesures de redressement s'imposent.

On peut supposer que les enquêtes et les mesures de redressement entreprises par le gouvernement seraient difficiles et pénibles. Deux raisons l'expliquent: d'une part, les subsides et les encouragements étrangers constituent un réseau complexe à l'échelon régional et à l'échelon national dans la plupart des grands pays producteurs. Par exemple, comment calculer l'incidence sur le coût unitaire de la mesure prise par le gouvernement régional italien qui offre des capitaux sans intérêt pour l'achat d'installations de transformation et le financement des

[Texte]

after he has produced wine until the next crop? Yet, they are very real, tangible economic incentives.

Assuming that there is noncollaboration by exporters to help determine the impact of these subsidy measures on export pricing, the importer of record becomes the focal point for any credible information.

Once before, in the fall of 1976, the Canadian wine industry considered launching a formal complaint to the Anti-dumping Tribunal. As the 12-year record of that tribunal will show, however, no investigation was ever initiated, since the Canadian wine industry recognized that its major and only customer, the provincial liquor boards, would be implicated in expert witness appearances before the probing eye of that tribunal—understandably not a comforting prospect in light of the complexity of those foreign subsidy schemes that I mentioned earlier.

However, it might be of interest to note that the press coverage that that particular announcement got in October of 1976 in the *Globe and Mail* at least produced some results. The newspaper article then singled out concern with a specific brand of Hungarian origin and the file indicates that corrective measures for at least that product were conveyed voluntarily to the Canadian ambassador in Budapest shortly thereafter.

As such, I am encouraged to read from the original deposition by the Hon. Pierre Bussières, Minister of State for Finance, to this committee on April 14, and I quote:

Of course, in any dispute between Canada and another country involving trade matters, the first avenue of recourse is to consult with the government concerned. Most of our problems are resolved this way. However, from time to time problems arise which are incapable of resolution through normal diplomatic channels or through the GATT dispute settlement procedures.

Well, if this is the experience, possibly the time has come for the international trade and finance experts of this government to indicate serious injury to their Italian counterparts. Who knows, the telephone of the Canadian ambassador in Rome may be equally receptive to counterproposals.

• 1615

Let me summarize concerns and recommendations that come out of our assessment. First; a summary of concerns. The Canadian wine industry presently enjoys little protection against the economies of scale and the indigenous support measures by major foreign wine producers; certainly not at the federal level where a 30 cents per case glass tariff, which is usually less than 3 per cent of the f.o.b. foreign port value, is the only measure of import tariff.

Second; substantial preferential mark-ups at provincial level at least in grape-growing regions are not what they appear to be. After allocating the warehousing, financing and distribu-

[Traduction]

stocks entre la production d'une année et la production de l'année suivante? Il s'agit donc d'encouragements économiques tangibles et très réels.

On peut supposer que les exportateurs ne collaboreront pas activement à une étude qui viserait à déterminer l'incidence des subsides sur les prix à l'exportation. Il faudrait donc se fier aux registres des importateurs pour tirer quelque conclusion que ce soit.

A l'automne de 1976, l'industrie canadienne du vin envisageait de saisir le Tribunal anti-dumping d'une plainte officielle. Comme les dossiers vieux de douze ans de ce tribunaux démontrent, il n'y a pas eu d'enquête, l'industrie canadienne du vin ayant admis que son principal et unique client, les régies provinciales des alcools, seraient appelées à la barre à titre de témoins-experts. On a donc renoncé aux poursuites étant donné aussi la complexité des régimes de subsides étrangers.

Néanmoins, cette plainte a quand même été rapportée par la presse, notamment en octobre 1976 dans le *Globe and Mail*, ce qui a produit certains résultats. L'article citait en effet une marque de vin hongrois et annonçait que des mesures de redressement intéressant ce produit spécifiques avaient été librement consenties et signalées à l'ambassadeur du Canada en poste à Budapest.

En outre, une déclaration de l'honorable Pierre Bussières, ministre d'État aux Finances, devant les membres du Comité, le 14 avril dernier, m'encourage et je cite:

Bien entendu, comme dans tout différend entre le Canada et un de ses partenaires commerciaux, la première chose à faire est de consulter le gouvernement en cause. La plupart de nos problèmes sont résolus ainsi. Néanmoins, de temps en temps surgissent des problèmes qu'on ne peut pas régler par les voies diplomatiques usuelles ou par les procédures de règlement des différends établies aux termes du GATT.

Si tel est le cas, il est peut-être grand temps que les experts canadiens en finances et en commerce international signalent à leurs homologues italiens le préjudice grave que nous subissons. Qui sait, l'ambassadeur du Canada à Rome prêtera peut-être une oreille attentive à des propositions de redressement.

Je voudrais maintenant vous faire part en bref de nos préoccupations et de nos recommandations, suite à notre examen de la situation. Tout d'abord, les préoccupations. L'industrie canadienne du vin jouit actuellement de très peu de protection contre les économies d'échelle et les mesures d'encouragement adoptées par les principaux grands producteurs de vin étrangers. A l'échelon fédéral, le seul tarif est un tarif de 30 c. par caisse, ce qui représente d'habitude moins de 3 p. 100 de la valeur f.a.b. au port étranger.

Deuxièmement les prétendues taxes préférentielles provinciales, dans les régions viticultrices, ne sont pas aussi intéressantes qu'elles ne semblent l'être. Déduction faite des frais

[Text]

tion cost to some sizeable import inventories, the net mark-up differential is more likely a fraction of the absolute differential.

Third; as I have stated previously, unlike other industries pushed into oblivion by low-priced imports, our industry assures the utilization of agricultural crops important to the land-use policy of both levels of government in Canada. Whereas other major foreign wine producers are supported through financial incentives to competitive dominance, our respective governments from time to time prefer to argue over surplus subsidies after the fact.

Four; there appears to be a notion by some that dumping or selling from abroad with heavy subsidies is politically attractive. After all, the Canadian consumer pays less. Again, I would like to quote from an earlier proceeding when Mr. Hines from the International Economics Relations Branch, Department of Finance, said on this committee on May 14, and I quote:

Well, exporters in all countries dump. You know, dumping is quite a legitimate practice internationally. It is only condemned, at least internationally, when it causes injury. Indeed, in our own case we sure would not want to deny our own consumers the benefit of dumped goods coming in, especially if we do not have a manufacturer here.

I can intellectually understand that and maybe even as a consumer from time to time appreciate that, but it has a dangerous ring to an employer in a secondary industry that is making a major economic contribution to the economy of this country.

The last concern, and the most serious one by far, is that serious injury from low-priced imports is certainly being done to the Canadian wine industry today. In major markets such as Ontario, foreign wines took market share away from Canadian products during the past year. Even more seriously, this 1980-81 trend has been accelerating in favour of yet lower-priced imports during the last few months, growing by some 11 per cent; whereas Canadian products declined by 6 per cent giving up an equivalent of 4 share points to import products. This loss is occurring at the same time as shelf prices for Canadian wines are compressed by new lower import ceilings, and our industry is unable to recover increased costs of material, labour and business financing. Had we been operating from a sufficiently profitable base over the past few years, this might be a tenable situation for a short period, but not with returns in the 5 per cent to 8 per cent range on invested capital. Those are the concerns.

Now a final, quick, word on recommendations in the context of the proposed import policy measures. The international complexity and global competitiveness of our industry, more so than others, requires the presence of a strong national policy. It is our belief that the federal government must assert such an environment in collaboration with the provinces, particularly

[Translation]

d'entreposage, de financement et des coûts de distribution dont sont frappés les produits importés, cet avantage fiscal est nettement moindre.

Troisièmement: comme je l'ai dit tout à l'heure, contrairement à d'autres industries dont on peut très bien se passer si elles sont oblitérées par des importations à bon marché, la nôtre se fonde sur des produits agricoles qui ont leur importance dans la politique d'utilisation des sols des deux niveaux de gouvernement. Les producteurs vinicoles étrangers sont aidés par des encouragements financiers qui assurent leur compétitivité mais, dans notre cas, nos gouvernements, de temps en temps, consentent après coup à accorder des subsides pour compenser certains excédents.

Quatrièmement, certains pensent que le dumping ou la vente à partir d'un pays étranger de produits jouissant d'importants subsides est séduisant: après tout, le consommateur canadien en profite. Je voudrais revenir ici à une déclaration de M. Hines de la Division des relations économiques internationales du ministère des Finances, qui a comparu devant les membres du comité le 14 mai dernier et je cite:

Les exportateurs de tous les pays font du dumping. Le dumping est une pratique tout à fait légitime à l'échelle internationale. Il n'est condamné à l'échelle internationale que s'il cause un préjudice. En effet, nous ne saurions personnellement refuser à nos propres consommateurs l'accès à des produits à bon marché, surtout s'il ne sont pas fabriqués au Canada.

Je puis fort bien comprendre ce point de vue mais, même si un consommateur en profite à l'occasion, un employeur dans l'industrie secondaire qui apporte une contribution majeure à l'économie nationale en souffre énormément.

Ce qui est très grave, je le répète, c'est que les importations à bon marché cause un préjudice grave à l'industrie canadienne du vin. Sur les grands marchés comme celui de l'Ontario, les vins étrangers dominent et ont supplanté les produits canadiens depuis un an. Plus grave encore, cette tendance qui s'est dessinée en 1980-81 est allée en s'accroissant depuis quelques mois, car il y a eu une augmentation de 11 p. 100 au profit des vins étrangers tandis que les produits canadiens ont connu une baisse de 6 p. 100, ce qui représente l'équivalent de 4 points de perte par rapport aux produits importés. Cette perte se produit en même temps que les prix de détail des vins canadiens diminuent sous la pression des prix toujours plus bas de vins étrangers que notre industrie ne peut pas égaler étant donné l'augmentation du coût des matériaux, de la main-d'œuvre et du loyer de l'argent. Si nous avions pu jouir d'une marge bénéficiaire suffisante depuis quelques années, cette situation désavantageuse pourrait être temporairement tolérable mais notre rentabilité ne dépasse jamais 5 à 8 p. 100 sur le capital investi. Voilà donc nos préoccupations.

Maintenant, nos recommandations, dans le contexte des mesures de politique étrangère proposées. La complexité et la compétitivité mondiales de notre industrie exigent plus que toute autre l'adoption d'une politique nationale ferme. Nous estimons que le gouvernement fédéral doit veiller à construire un environnement favorable en collaboration avec le gouverne-

[Texte]

Ontario and B.C., and it is my impression today that senior politicians at these provincial levels might work with their federal counterparts in providing information and assistance that is critical to the shaping of meaningful import laws and the manifestation of a national policy.

In this regard, we do welcome specifically the provision as drafted in the discussion paper by this government dealing with undertakings by National Revenue to the point of a preliminary determination before involving the tribunal. It seems to us that this process would facilitate both consultation and collaboration with the two major provinces in determining both cause and serious injury to establish an appropriate wine import policy. This is the course we strongly advocate.

Second; it is our contention as we have stated earlier that serious damage to our industry from low-priced imports has occurred and is continuing to do so. Although there are numerous countries involved, by far the most serious which I would estimate at 70 per cent to 80 per cent of the problem stems from Italian imports, notably dry white table wine. We recommend, therefore, that any initial undertaking should be directed exclusively at that country.

Third; considering the economic erosion already occurring to our industry, expediency is critical if assistance is to be meaningful. Should the recommendations of this committee over the coming month not lead to prompt actions, we strongly urge that this industry be given the opportunity to seek quotas unilaterally under the provisions of Article 19 of the GATT. We are confident of being able to demonstrate serious injury to the Hon. Herb Gray and ready to make our appearance at any time.

• 1620

Four; in the context of this request, we welcome the proposed measures in the area of emergency safeguard legislation, allowing the Governor in Council to add products to the import control list for monitoring purposes, which we believe should be linked with quota restrictions.

Five; we do not see the basic price system to be of help to our industry. Ours appears to be a problem of foreign subsidies requiring countervailing measures; as such, we concur with Mr. Hines, when he stated to this committee on May 21 that current regulations under Section 7 of the customs tariff are both weak and antiquated.

We are concerned, very concerned, with what approach the government will take, however; not to differentiate from anti-dumping, as was proposed on May 21, seems incongruous with the statement that there is a real need to consult in countervail cases because of the recognition that one government policy is acting against another.

[Traduction]

ment des provinces, surtout ceux de l'Ontario et de la Colombie-Britannique et j'ai l'impression que les hommes politiques à l'échelon provincial doivent travailler de concert avec leurs homologues fédéraux pour offrir renseignements et aides qui seront vitaux à l'élaboration de lois appropriées ainsi que d'une politique nationale sur les importations.

A cet égard, nous saluons la disposition envisagée dans le document de travail qu'a préparé le gouvernement à savoir que Revenu national procède à une enquête préliminaire avant de saisir le Tribunal anti-dumping. Il semble que ce processus facilitera la consultation et la collaboration entre les deux principales provinces en cause afin de déterminer s'il y a préjudice grave pour établir ensuite une politique appropriée d'importation des vins. Nous sommes tenants d'une telle mesure.

Deuxièmement, comme nous l'avons dit plus haut, notre industrie a connu un préjudice grave à cause des importations à bon marché. Même si plusieurs pays sont en cause, nous pensons que les produits les plus préjudiciables et qui représentent de 70 à 80 p. 100 du problème, sont des produits italiens, notamment le vin blanc sec de table. Nous recommandons par conséquent que les premières mesures s'adressent exclusivement à ce pays-là.

Troisièmement, étant donné l'érosion constante que subit notre industrie, toute mesure qui se voudrait positive doit être prise dans les plus brefs délais. Si les recommandations que fera le comité d'ici quelques mois n'entraînent pas des mesures immédiates, nous recommandons qu'on permette à l'industrie d'essayer d'obtenir unilatéralement des quotas en vertu des dispositions de l'article 19 des accords du GATT. Nous sommes persuadés que nous saurons convaincre l'honorable Herb Gray du préjudice causé à notre secteur, et nous sommes disposés à comparaître sitôt qu'on nous le demandera.

Quatrièmement, dans le cadre de cette requête, nous accueillons avec satisfaction les mesures qui ont été proposées en matière de législation en situation d'urgence, en tenant compte du fait que le gouverneur en conseil peut ajouter pour fin de surveillance des produits à la liste de contrôle à l'importation, liste qui, à notre avis, devrait s'assortir de quotas d'importation.

Cinquièmement nous ne voyons pas en quoi le système du prix de base profite à notre industrie. Notre problème est dû aux subventions étrangères à l'égard desquelles il faudrait adopter des mesures compensatoires; en ceci, nous sommes d'accord avec M. Hines, qui déclarait le 21 mai devant ce comité que la réglementation actuelle, aux termes de l'article 7 du Tarif des douanes est à la fois insuffisante et périmée.

Nous sommes toutefois fortement préoccupés par l'attitude que le gouvernement adoptera: la proposition faite le 21 mai de ne pas sortir du cadre des mesures anti-dumping, ne cadre pas avec la nécessité reconnue que les consultations s'imposent sur les mesures compensatoires à prendre, car il est bien établi que les mesures gouvernementales sont en contradiction les unes avec les autres.

[Text]

This I have stated to be the fundamental problem of our industry. Therefore, how can the same measures under anti-dumping deal with a substantially larger cause? It is quite conceivable that we have taken Mr. Hines' statement out of context, but we do urge clarification to ensure that the course of remedial action is compatible with the problem.

Six; finally we would like to reiterate our earlier recommendation that diplomatic channels be mobilized at once to deal with the Italian government about their export pricing policy. If present circumstances prevail much longer, the industry will have suffered irreparable harm at a time when product development skills and quality improvements have achieved favourable acclaim by both winemakers and consumers alike.

This industry is not going to witness its own erosion without responsible government officials being apprised. This committee is performing, in our view, a potentially critical role in ensuring our long term viability and we applaud your efforts for more timely and effective policies governing the importation of goods into this country.

We thank you for the opportunity to make this presentation, and I will be happy to answer questions that may arise from it.

The Chairman: Thank you, Mr. Conde. I think that is one of the better briefs. It is precise and to the point, and relates some of our proposed changes to your own particular industry. I must say I have a vested interest in the brief in the sense that I am not unaware of your problem, but I can assure you that my interest is not political in that sense. It is because I know that part of the country very well. As one who had been away from it for several decades before I came back to it as an elected member, I was appalled really and concerned by the amount of agricultural land which had gone over, you might say, to the urban sprawl. I am thinking now of the Stoney Creek area and in and around Grimsby and other areas. More than one grape grower has assured me that it is the recent improvement in their fortunes—temporary perhaps but nevertheless real—that makes the difference about more of the land being potentially put up for sale with the approval of the conservation authorities. So I do agree with the thrust of your brief that there is a very valid reason why the government should look upon the wine industry as an adjunct of agriculture, as other countries seem to do. And I know the officials will not be too upset when I say once more than I was appalled by, not so much the tax that was first proposed by the previous government and this government as much as by the philosophy behind it which seemed to link the tax to alcoholic content and thus linked beer, spirits, and wine's in the one family.

Mr. Conde: Yes.

The Chairman: And it seems to me that it is a very valid case you make, not simply here but in other forums, which I think would justify the government and particularly, perhaps, the Department of Agriculture taking a very hard look at the wine industry, in the context of it being an extension to the Department of Agriculture.

[Translation]

Ceci me paraît être le problème fondamental de notre industrie. Alors, comment des mesures anti-dumping suffiraient-elles à apporter remède à un problème infiniment plus vaste? Il est fort possible que nous ayons pris la déclaration de M. Hines hors de son contexte, mais nous demandons des éclaircissements afin de nous assurer que les remèdes sont adaptés aux maux.

Sixièmement, nous voudrions recommander une fois de plus de passer par la voie diplomatique pour traiter avec le gouvernement italien de sa politique de prix à l'exportation. Si la situation actuelle se maintient encore longtemps, l'industrie aura souffert d'une façon irréversible alors que sa technologie et les qualités de ses produits se sont attirés les louanges tant de l'industrie vinicole que des consommateurs.

Notre industrie ne tolérera pas que sa position soit sapée sans en avoir averti les responsables du gouvernement. Ce comité peut à notre avis jouer un rôle essentiel pour assurer notre survie, et nous nous louons de vos efforts pour mettre en place des politiques efficaces et opportunes pour les importations au Canada.

Nous vous remercions de nous avoir permis de présenter ce mémoire et je serais heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Conde. Votre mémoire était particulièrement intéressant. Il traite du fond du problème et l'analyse avec précision, et il étudie certaines des modifications que nous avons proposées et qui s'appliqueraient à votre industrie. J'ajoute que ce problème me tient particulièrement à cœur en ce sens que je connaissais vos difficultés, mais je puis vous assurer que je n'ai aucun intérêt politique dans l'affaire. C'est plutôt parce que je connais très bien cette partie de notre pays. J'en ai vécu éloigné pendant longtemps avant d'y revenir comme député, et j'ai été horrifié de voir combien de terres agricoles avaient été conquises par le chancre urbain. Je pense à la région de Stoney Creek, à l'agglomération de Grimsby et à ses environs, et à bien d'autres régions encore. Plus d'un viticulteur m'a assuré que c'est l'amélioration récente de son sort—temporaire peut-être, mais néanmoins réelle—qui fait que les terres qui sont mises en vente, avec l'approbation des pouvoirs compétents, ne sont pas plus nombreuses. Je suis donc tout à fait d'accord avec l'argumentation de votre mémoire, à savoir qu'il existe une excellente raison pour laquelle le gouvernement devrait considérer que la viticulture est une branche de l'agriculture, ainsi que cela se fait dans d'autres pays. Je sais que les responsables ne seront pas trop étonnés quand je dis que j'ai été longtemps scandalisé moins par la taxe qui était proposée par le gouvernement précédent et par celui-ci, que par l'esprit qui semblait y avoir précisé, la rendant parallèle à la teneur en alcool, ce qui classait donc dans la même catégorie la bière, les alcools et les vins.

M. Conde: En effet.

Le président: Je considère que votre cause est bonne, non seulement ici au comité, mais également ailleurs, et ceci justifierait que le gouvernement, et en particulier le ministère de l'Agriculture, étudie soigneusement le cas de l'industrie vinicole, dans la mesure où elle relève de lui.

[Texte]

I note too, and I appreciate what you have mentioned in here, about the need for more co-operation between the provinces and the federal government. I am thinking now of the field of agriculture before we get into the more complex area of taxes. But I think we all have a vested interest in a viable wine industry. My heart does not bleed for the profits of the industry or for the companies, but I am concerned about the farmers and I am concerned about the grape growers. I am concerned about the fact that, if we cannot sell our products because of an ill-conceived policy on the part of Revenue or Finance or whatever, it is just not half a dozen or a dozen wine companies that go down the drain; but all the farm communities that I am aware of: over 900 farms, if I am not mistaken, grow grapes for the Canadian wine industry and for export.

• 1625

Mr. Conde: That is just in Ontario alone. There are probably another 200 or 300 in British Columbia.

The Chairman: So, I think the case is there, and it does puzzle me a little as to why we have not done more about it, or at least approached it in a more global sense and I think one of the reasons has to be that there has not been a joint effort. I do think it takes a joint effort between the federal government and the concerned provinces, to have a good, hard look at the wine industry, again, because we do make good wines, as you have mentioned, and there is a potential market for wines, but not at all costs. No doubt much of your competition appears to be very reasonably priced. I am not prepared to say why, but you have stated that a lot has to do with foreign exchange and a lot of it has to do with local policies and practices particularly in Italy and their indirect forms of subsidization, which are extremely difficult to determine. I think, Michael, from the dozen or so meetings I have had with officials, that they are very sympathetic and understanding. They only need direction from ministers or cabinet or committees of this type, to proceed, but in the final analysis it is not officials, it is the politicians that have to make the policy and should be making it.

Mr. Conde: Yes, I think what we are really attempting to communicate, both here and at the provincial level, is that we see the time has come for, I guess, what I would describe as a pro-active policy and attitude on the part of both levels of government, as opposed to willingness to listen and respond, when problems have arisen, on a corrective basis. I think that is the main differentiation between some of the major exporters in Europe; there is a determination, from the moment the land is planted with vines and the grapes are harvested and the processing facilities are established and the financing for the inventories has occurred, to get that particular commodity into a nationally dominant and globally-competitive arena and make it something that becomes a major economic contributor to that country. With our limited resources, in terms of grape-growing areas that are climatically and ecologically available, and with the smaller scale processing, we would have to have a direct interface with both levels of government to

[Traduction]

Je prends également bonne note de vos arguments en faveur d'une collaboration plus étroite entre les provinces et le gouvernement fédéral. Je pense en ce moment au domaine de l'agriculture, avant de passer à celui plus compliqué des taxes. Mais je crois que nous avons tous intérêt à ce que l'industrie vinicole soit viable. Ce n'est pas que mon cœur saigne, pour les bénéfices de l'industrie ou pour les sociétés, mais c'est des agriculteurs, en particulier les viticulteurs que je me préoccupe. Si nous ne sommes pas en état de vendre nos produits parce que la politique du ministère du Revenu ou des Finances est mal conçue ou pour une autre raison de cet ordre, ce n'est pas seulement une demi-douzaine de sociétés vinicoles qui feront faillite; c'est toutes les entreprises agricoles que je connais: elles sont plus de 900, si je me trompe, à cultiver le raisin pour l'industrie vinicole canadienne et pour l'exportation.

M. Conde: Et ceci ne vaut que pour l'Ontario. Il y en a probablement 200 ou 300 en Colombie-Britannique.

Le président: Cela me paraît donc une cause juste, je suis étonné que nous n'ayons pas fait davantage pour cette industrie, que nous ne l'ayons pas mieux replacée dans son contexte, et je crois que ceci est dû au fait qu'il n'y a pas eu d'efforts conjugués. Je pense en effet qu'il faut que le gouvernement fédéral et les provinces coopèrent pour reconsidérer le problème de l'industrie vinicole, car nous avons de bons vins, comme vous l'avez dit, et il existe un marché potentiel pour nos vins, mais pas à n'importe quel prix. Beaucoup de vos concurrents vendent à des prix très raisonnables. Je ne puis pas en donner la raison, et vous avez fait remarquer que c'était dû, dans une grande mesure, à des problèmes de devises étrangères, à des pratiques et à des politiques locales, en particulier en Italie, et à une forme indirecte de subventions, qu'il est très difficile de déterminer. J'ai eu une bonne douzaine de rencontres avec des responsables, et je dois vous dire, Michael, qu'ils se sont montrés très compréhensifs. Ils ne demandent que de recevoir des directives des ministres ou du Cabinet, ou de comités comme le nôtre, mais en fin de compte, ce ne sont pas les fonctionnaires, ce sont les hommes politiques qui doivent tracer les directives et qui doivent prendre des mesures.

M. Conde: Oui, nous voulons vraiment faire comprendre, ici et dans les provinces, que le temps est mûr pour ce que j'appellerais une politique et une attitude pro-active de la part des deux niveaux de gouvernement, qui ne se contentent plus d'écouter et de réagir, lorsque les problèmes se posent, pour y remédier. Je crois que là réside la principale différence entre certains des grands exportateurs européens: ils sont déterminés, à partir du moment où les vignes sont plantées, où les vendanges sont faites, où les techniques de transformation sont en place et où les bailleurs de fonds entrent en jeu, d'imposer cette denrée sur un marché mondial, dominé par certains pays, fortement concurrentiel à l'échelle mondiale, et d'en faire un produit d'exportation qui enrichisse leur pays. Avec nos ressources limitées, avec les limites qui nous sont imposées par le climat et l'écologie, avec les moyens de transformation plus limités dont nous disposons, nous devons obtenir la collaboration directe des deux niveaux du gouvernement pour qu'il soit

[Text]

ensure that those economies of scale are understood for long-term policy direction. As we have discussed on other occasions, it takes us anywhere from three to five years to see the fruit of certain investments, of certain capital expenditures, be it vines and equipment for the grower or be it processing facilities and bottle shops at the processor level. With some of the shifts that have occurred over the past few years, it is very difficult to plan forward, to make intelligent financial decisions and get an adequate return on those.

The Chairman: I am going to ask for a few minutes recess because we want to get a picture of our committee. We are about to make our report in a few weeks; hopefully with some recommendations. What I like about your brief is that some of the conclusions deal, very specifically, with some of our recommendations and that makes it important to me, because I too am just grasping this whole area, and it is very complicated one. So possibly with 15 minutes or so to go, we might ask the officials if they have any questions, not in an adversarial role, but to bring out a little more information. So, I guess we will halt the proceedings for five minutes to have coffee.

• 1630

• 1634

The Chairman: I must apologize that I am the committee. A committee of one does not mean we are not interested, but the other two members are sitting on committees which, I presume, are coinciding. However, the officials are here and they are the ones that count—it is that hard vow you are looking at there; they scare me sometimes.

I think, in your brief, you mention a subsidy that could be calculated to be as high as \$8 billion for the European Economic Market. Am I right on that?

Mr. Conde: Well, that is an approximate figure that came really out of a publication. I would not want to relate that to the specific problem of low-priced wine imports because that is a global figure for all the agricultural and horticultural products, and it dates back to 1978. So how much of that falls onto the grape and wine industry in Europe or Italy specifically, I have no knowledge of. However, I think it is indicative of the magnitude of support that EEC countries will give to industries to ensure that they are dominant within their country of origin and competitive on a larger European and world-wide scale.

• 1635

The Chairman: The more I try to familiarize myself with this complex industry—and I am only now learning what Canadian brandy is; more importantly, how we mark it up or how we tax it or whether to bond or not to bond—it seems to me the almost Draconian solution to the preponderance of

[Translation]

tenu compte de ces économies d'échelle dans une politique à long terme. Comme nous l'avons expliqué à d'autres occasions, il nous faut de trois à cinq ans pour que certains investissements et certaines dépenses en capital portant leurs fruits, qu'il s'agisse de vignes et de matériel pour le vigneron, d'équipement de viticulture ou de l'installation pour la mise en bouteilles du produit. Il est extrêmement difficile, en raison de changements qui se sont produits au cours des dernières années, de faire des projets, de prendre des décisions financières judicieuses et de rendre une entreprise rentable.

Le président: Je vais demander à lever la séance pendant quelques minutes, car on va prendre une photographie de ce Comité. Nous allons déposer notre rapport dans quelques semaines, j'espère assorti de quelques recommandations. Votre mémoire me paraît très important, en ce sens que certaines de ses conclusions traitent très spécifiquement, de certaines de nos recommandations, car moi aussi j'essaie de comprendre ce domaine, qui est particulièrement compliqué. Je pense que nous pourrions reprendre la séance dans une quinzaine de minutes, et nous demanderons alors aux responsables de gouvernement s'ils ont des questions à poser, non pour mettre en doute ce que vous avancez, mais pour en tirer davantage d'information. Je suspends donc la séance pour l'heure du café, et nous nous retrouvons dans cinq minutes.

Le président: Excusez-moi, mais à moi tout seul je constitue le comité. Le fait qu'un comité ne comporte qu'un seul membre ne prouve pas le manque d'intérêt, mais les deux autres membres font partie de comités qui siègent en même temps que le nôtre. Mais les hauts fonctionnaires sont présents, et ce sont eux qui comptent. De les voir ainsi rassemblés me fait même un peu peur!

Vous parlez, dans votre mémoire, d'une subvention qui pourrait s'élever à 8 milliards de dollars pour le marché commun. Est-ce exact?

M. Conde: Il s'agit d'un chiffre approximatif, qui est tiré d'une publication. C'est un chiffre global pour tous les produits agricoles et horticoles, et cette publication remonte à 1978; aussi ne voudrais-je pas le lier au problème spécifique des importations de vins à bas prix. Je ne sais donc pas au juste quelle part de cette somme revient à l'industrie des vignobles et du vin en Europe ou en Italie. Toutefois, ce chiffre donne une idée de l'ampleur du soutien que les pays du marché commun sont disposés à donner aux industries pour leur permettre de s'imposer dans leur pays d'origine et d'être concurrentielles sur le marché de l'Europe et sur celui du monde.

Le président: Plus j'essaie de me familiariser avec cette industrie complexe, et en passant je viens d'apprendre ce qu'est le brandy canadien, plus j'en apprendrais sur la façon dont il faut augmenter les prix ou assujettir tel article à une taxe ou à une douane, plus il me semble que la solution la plus radicale que

[Texte]

imports in this country is the quota system. Am I right on that?

Mr. Conde: That is why I have included it as one of the potential measures; in the sense that the process of determining the exact magnitude and nature of prevailing subsidies may indeed be a very complex one, even within the potential liberalization of some of the existing import policies. With the regional government, the national government, it exists in the form of capital provided to co-operatives to build processing plants, bottling, warehousing facilities; it provides financing to bulk wine inventories. So I think it would be a substantial undertaking to bring those economic benefits back to the unit cost of the one-litre bottle of white wine on the shelf. I presume it could be done, but I suggest it could be a very lengthy, complex process. I think if injury to the Canadian industry can be credibly established, then the option of a quota restriction through a period of investigation should be examined very seriously.

The Chairman: Well, I am loath to recommend quotas for anything, in the light of the philosophy behind GATT, but I am also hard pressed to find out how we can protect our industry in other ways.

I suppose one of the ways Ontario and British Columbia claim to help our industry is with preferential mark-ups, which you have expressed some cynicism about. Perhaps you might expand on that for the record.

Mr. Conde: Well, I think it is, if not cynicism, at least a qualification of what those mark-ups really do for the domestic Canadian wine producer. First of all, it is a gross differential of mark-up taxation placed upon both the import and the Canadian product, and even if on the surface that differential is, say in the case of Ontario, 62 per cent . . .

The Chairman: Would you explain that for me?

Mr. Conde: All right. The import tariff on wines coming into this country is 123 per cent. The tariff on wines produced in Ontario is 58 per cent; on dessert wines, 75 per cent. The average, weighted, of the two is 62, 63 per cent. So the difference between the 62 per cent and the 123 per cent is about a 61 per cent gross differential. If one subtracts the cost of financing those import inventories, which in many cases run at six or eight months . . .

The Chairman: Which is financed now by the province.

Mr. Conde: . . . by the province—the cost of warehousing, the cost of distribution, which in many cases is performed directly to the stores by Ontario wineries, and you allocate costs on the basis of money being at 20, 21 per cent today, a different picture emerges. The net difference is probably somewhere between 15 and 20 per cent.

[Traduction]

l'on puisse adopter pour contrer la prépondérance des produits importés est le système du contingentement. Ai-je raison là-dessus?

M. Conde: C'est pour cela que je l'ai fait figurer au nombre des mesures possibles, en ce sens que le processus au moyen duquel l'on détermine l'ampleur et la nature des subventions actuelles peut-être assez complexe, même compte tenu de la libéralisation possible de certaines politiques en matières d'importation. Sur le plan du gouvernement régional et national, cela prend la forme de capitaux accordés à des coopératives afin qu'elles construisent des usines de transformation ainsi que des installations d'embouteillage et d'entreposage. On participe aussi au financement de l'entreposage des stocks de vin des grossistes. Ce serait donc un travail que de ramener tous ces avantages économiques au niveau du coût à l'unité, c'est-à-dire d'une bouteille d'un litre de vin blanc. Cela peut toujours se faire, je suppose, mais à mon avis, ce processus serait peut-être très lent et complexe. Si on peut établir de façon assez certaine que des torts ont été causés à l'industrie canadienne, alors on devrait sérieusement envisager le resserrement des contingentements pendant une période d'enquête.

Le président: Eh bien, il me déplaît beaucoup de recommander le contingentement pour quoi que ce soit, à la lumière des principes sous-tendant les accords du GATT, mais je ne vois pas beaucoup d'autres moyens de protéger notre industrie.

Je crois qu'une des façons dont l'Ontario et la Colombie-Britannique affirment justement venir en aide à cette industrie, est en imposant des marges de profit préférentielles, au sujet desquelles vous semblez être assez désabusé. Pouvez-vous toutefois développer davantage cette question?

M. Conde: Eh bien, je ne suis peut-être pas désabusé, mais j'ai du moins des réserves au sujet des répercussions réelles de ces majorations sur les producteurs de vins canadiens. En premier lieu, il semble y avoir un écart très important entre l'impôt sous forme de majoration s'appliquant au produit importé et celui qui correspond au produit canadien. Même si dans le cas de l'Ontario, par exemple, cet écart est de 62 p. 100 . . .

Le président: Auriez-vous l'obligeance de m'expliquer cela?

M. Conde: D'accord. Le tarif de douane auquel les vins étrangers sont assujettis est de 123 p. 100, alors que le tarif s'appliquant aux vins produits en Ontario est de 58 p. 100 ou de 75 p. 100, dans le cas des vins doux. Après pondération, cela fait en moyenne 62 ou 63 p. 100. Par conséquent, l'écart entre 62 p. 100 et 123 p. 100 est d'environ 61 p. 100. Toutefois, si l'on défalquait de cela, les coûts de financement des inventaires de vins importés, ce qui, dans certains cas dure six ou huit mois . . .

Le président: Activité financée maintenant par la province.

M. Conde: . . . par la province, les coûts d'entreposage et de distribution, souvent assumés par les «vineries» de l'Ontario qui livrent elles-mêmes le produit, et si en outre, l'on tient compte de l'intérêt qui est de 20 ou 21 p. 100, l'on s'aperçoit que la situation est tout à fait différente. En effet, l'écart se situe probablement entre 15 et 20 p. 100.

[Text]

The other factor is that the Canadian wineries, or Ontario wineries in this instance, are using a raw material which is not competitive at world prices. Ontario grapes, although they have become increasingly more useful and more appropriate for table wines, are still at a premium over Californian material, European import material. As such, we are actually paying a premium for the use of Ontario raw materials which, however, are required to ensure the land use of 20,000 acres in the Niagara Peninsula.

So these are intrinsic factors which play into the economic equation between the cost of an import product and the cost of producing and marketing a Canadian wine. I think sometimes they are overlooked in the sweeping generalization, oh, well, you guys are enjoying a substantial preference at the provincial level, therefore what is the concern? This is what we are trying to bring to the fore.

• 1640

The Chairman: I interrupted you at that point. You have covered pretty well the fact that preferential mark-ups are not what they appear to be, with the hidden costs. What about the phrase or terminology, "light goods"? How would you explain light goods in the wine area?

Mr. Conde: This is what I think is a difficult issue to pinpoint, in that you have somewhere in the neighbourhood of 1,000 to 1,200 individual items in wines on liquor board charts today in some of the larger liquor board operations. In some cases, products that are manufactured for export will not even be found in the home country under those labels or in those packages, although some of the most popular and largest selling import brands from Italy in today's liquor board store are also marketed in Italy. But then they may be marketed in large returnable containers or cheaper versions of the same one-litre package, without the fancy label, without the cork, or whatever. It makes it somewhat more difficult to pinpoint an absolute price comparison or say this product is being dumped, because the identical product, the identical wine, is offered in the home market at a lower price.

My belief is that if the government at any level, be it National Revenue or whoever, were to commence an undertaking, it might find that the dumping of an individual item is not really the issue here. It is the over-all framework of policies, subsidies, incentives, which make the product leave in Italian port at a price at which the Canadian producer cannot even afford to ship to the liquor board. I think that is the issue, and this is why I suggested that countervailing measures will probably be more appropriate to deal with the problem, rather than an anti-dumping pursuit.

The Chairman: In the past, have you taken advantage of anti-dumping procedures—just once, I think. Am I wrong about that?

[Translation]

L'autre facteur dont il faut tenir compte, c'est que les entreprises vinicoles canadiennes, de l'Ontario en l'occurrence, utilisent une matière première qui n'est pas concurrentielle sur le marché mondial. En effet, les raisins de l'Ontario, bien qu'ils se soient améliorés, et conviennent maintenant davantage à la fabrication des vins de table, demeurent quand même plus chers que ceux de la Californie ou de l'Europe. Par conséquent, nous payons plus cher l'utilisation de matières premières de l'Ontario mais cela est nécessaire pour absorber la production de 20,000 acres dans la péninsule du Niagara.

Ce sont donc les facteurs qui font intrinsèquement partie de l'équation économique qu'il faut établir entre le coût d'un produit importé et celui lié à la production et à la commercialisation d'un vin canadien. A mon avis, l'on néglige souvent ces facteurs et l'on fait de grandes généralisations. L'on dit que les Canadiens bénéficient d'un traitement préférentiel au niveau provincial et que l'on ne voit donc pas pourquoi ils sont préoccupés. Eh bien, ce sont justement ces préoccupations que nous essayons de vous faire voir.

Le président: C'est alors que vous faisiez cela que je vous ai interrompu. Vous avez bien expliqué que les marges bénéficiaires ne sont pas vraiment ce qu'elles semblent être étant donné les coûts cachés. Qu'en est-il maintenant de ce qu'on appelle les "articles légers"? Qu'entend-on par cela dans le domaine du vin.

M. Conde: C'est quelque chose de difficile à définir car il y a entre 1,000 et 1,200 articles distincts en matière de vins figurant sur les listes de certaines des grandes régies d'alcool. Dans certains cas, certains de ces produits sont destinés à l'exportation et ne seront même pas vendus dans leur pays d'origine, sous les mêmes étiquettes ou dans les mêmes bouteilles, même si les vins italiens les plus populaires et se vendant le mieux dans nos "régies" sont également commercialisés en Italie. Cependant, il se peut qu'ils soient vendus dans de grands contenants consignables ou pour moins cher dans des bouteilles d'un litre, et sans étiquette spéciale, ni de bouchon de liège. Cela ne nous rend pas la tâche facile lorsqu'il s'agit de savoir si les prix pratiqués ici sont du dumping par rapport à un prix absolu car le même produit est vendu sur le marché national à un prix inférieur.

Pour ma part, je crois que si un service du gouvernement, que ce soit le ministère du Revenu national ou un autre, commençait à étudier la question, il se rendrait peut-être compte que ce n'est pas le dumping d'un article particulier qui est en cause ici. C'est plutôt l'ensemble des politiques adoptées, des subventions et des avantages accordés qui font qu'un vin quittant un port d'Italie se vend à un prix ne correspondant même pas à celui que le producteur canadien peut se permettre lorsqu'il expédie son produit à la régie des alcools. A mon avis, c'est cela le nœud du problème, et c'est pourquoi j'estime que l'adoption de droits compensateurs résoudrait davantage le problème que des poursuites intentées en vertu des dispositions anti-dumping.

Le président: Vous êtes-vous déjà prévalu des avantages que vous donnaient les procédures anti-dumping? Je crois que vous l'avez fait une fois. Est-ce bien cela?

[Texte]

Mr. Conde: A statement was made publicly that the Canadian Wine Institute would consider launching an anti-dumping investigation. As I mentioned in my brief, this was not proceeded with, because of the concern that liquor board representatives would be appearing as expert witnesses in front of a tribunal, and I guess to some extent understandably the Canadian wineries were concerned about having their only and best customers go through a possibly rather acrimonious and difficult official investigative process. I think today this could be handled more effectively, and probably with more good will on both sides, because of the new measures proposing a preliminary undertaking before things move to the tribunal. I think in that framework Treasurers, Consumer and Corporate Affairs Ministers, and their respective staffs might well be prepared to work hand in hand and provide the specific information and background required.

We have been, just in the last few weeks, involved in some discussions with the Ontario government. We are extremely concerned with the impact low-priced imports are having on our performance in that market. I quoted some of the recent trends. We are already seeing an erosion of purchase commitments to the Ontario growers on grapes this fall. The Ontario government is saying, we understand the problem, we are looking at specific actions to correct it; but also address your concerns and your specific problems to the federal government so we can try to form a more national and broader policy, long term. It is coming from responsible senior officials of that government, and I have a feeling if a dialogue were started that would follow the provisions of a preliminary undertaking, there might be some helpful and some positive results coming from that.

• 1645

The Chairman: That is a very positive suggestion in the sense that... I am not sure—I will check with the officials afterwards—whether we can institute just that part of the operation. Is it an automatic referral from there to the tribunal? Could someone brief me on the preliminary investigation of revenue? In some way, could just that part of the operation be designated by the industry? In other words could the industry ask simply for a preliminary investigation without instituting a formal request for dumping charges?

Mr. Laschinger: Mr. Mackasey, are you asking under the current law or the proposed law?

The Chairman: The proposed.

Mr. Laschinger: Under the proposed procedures, the Department of National Revenue would launch an investigation on receiving a complaint, and if the circumstances proved to be such that an undertaking was offered by the exporters who are being investigated, then this would be accepted prior to the preliminary determination, and that would effectively

[Traduction]

M. Conde: Nous avons déjà affirmé publiquement que l'Institut canadien des vins envisageait de tenir une enquête en vertu des dispositions anti-dumping. Cependant, comme je l'ai mentionné dans mon mémoire, nous n'avons pas donné suite à cela étant donné la perspective que les représentants des régies des alcools comparaitraient devant le tribunal en tant d'experts. Cette possibilité préoccupait quelque peu les entreprises canadiennes, et on peut comprendre pourquoi, dans une certaine mesure puisque leur seul et donc meilleur client devrait se soumettre à une enquête peut-être difficile et acrimonieuse. Aujourd'hui cependant, compte tenu des nouvelles mesures proposant une étape préliminaire avant qu'on se rende devant les tribunaux, je crois qu'on pourrait étudier cette question plus efficacement et en obtenant probablement davantage de bonne volonté des deux côtés. Les trésoriers, les représentants du ministère de la Consommation et des Corporations ainsi que leur personnel seraient dès lors peut-être beaucoup plus disposés à collaborer ou à fournir les renseignements généraux plus précis dont on aurait besoin.

Ces dernières semaines, nous avons participé à certaines discussions avec le gouvernement de l'Ontario car nous sommes extrêmement inquiets des répercussions que peut avoir l'importation de vins bon marché sur nos ventes au pays. À cet égard, j'ai déjà mentionné les tendances récentes. Or, les engagements d'acheter les raisins de l'Ontario l'automne prochain ont déjà diminué. Le gouvernement de l'Ontario affirme comprendre le problème et dit qu'il envisage des mesures susceptibles de corriger la situation, mais il nous demande de nous adresser également au gouvernement fédéral afin qu'on puisse concevoir une politique nationale plus vaste et à long terme. Une telle politique est d'ailleurs préparée par des hauts fonctionnaires du fédéral, et j'ai l'impression que si des échanges avaient lieu entre les deux niveaux de gouvernements, suite à une enquête préliminaire, cela donnerait peut-être des résultats utiles et donc positifs.

Le président: C'est une proposition très intéressante mais je devrai vérifier auprès de mes hauts fonctionnaires si c'est nous qui pouvons en prendre l'initiative. Est-ce que l'on passe ensuite automatiquement de cette étape à celle des tribunaux? Quelqu'un peut-il me renseigner sur cette enquête préliminaire effectuée par le ministère du Revenu? Est-ce que, d'une façon ou d'une autre, cette partie des activités peut être déterminée par l'industrie? En d'autres termes, est-ce que les entreprises peuvent simplement demander que l'on tienne cette enquête préliminaire sans aussi faire de demande officielle de poursuites en vertu des dispositions anti-dumping?

M. Laschinger: Monsieur Mackasey, parlez-vous des dispositions de la loi actuelle ou de la loi proposée?

Le président: De la loi proposée.

M. Laschinger: En vertu des nouvelles procédures envisagées, le ministère du Revenu national tiendra une enquête dès réception d'une plainte, et s'il est prouvé que les exportateurs ayant fait l'objet d'une requête sont bel et bien engagés dans les activités en question, on acceptera cette conclusion préliminaire, après quoi on passera à la poursuite devant les tribunaux.

[Text]

terminate the proceedings and they would not go on to the tribunal.

The Chairman: That is the main distinction between proposed legislation and the present legislation?

Mr. Laschinger: Well, under the present legislation on countervailing duties, you have a procedure which is different from anti-dumping procedures. In the case of the current legislation on countervail, the Department of National Revenue would launch an investigation on receipt of a proper complaint on behalf of the industry, and their decision on a preliminary determination is taken by the Governor in Council on the recommendation of the Minister of National Revenue. So, under the current procedures there is a possibility for discussions to take place between the Government of Canada and the government representing the exporters. In the past, these consultations have resulted in arrangements analogous to undertakings as under the proposed legislation.

The only stricture under the current countervailing measures in Section 7 of the Customs, Tariff, is that for an investigation to be undertaken, the product in question must supply at least 10 per cent of the Canadian market.

The Chairman: Do you wish to pursue that further, Michael?

Mr. Conde: Well, it does not, I think, address the fundamental concern that we have had in the past and I believe still have today, and that is that the exporter may not collaborate with even preliminary actions that are being sought by the Department of National Revenue to establish certain basic information, certain facts. Therefore, the bulk of the burden for information evidence swings over to the importer of record, which would be the provincial jurisdiction.

My question really is, whether within either the present or the proposed measures there is a provision for preliminary discussions, preliminary fact-finding measures, between the Government of Canada and between a province, or whether an investigation still has to move before the Anti-dumping Tribunal in an official nature.

Mr. Laschinger: I think in response to that question, we have to be precise as to whether we are talking about imposing preliminary measures or just having an investigation. If we are talking about actually reaching a point where the Department of National Revenue, in the case of countervailing duties under the current procedures, where the Governor in Council were to, say, impose a preliminary countervail measure, then our international obligations would require us to carry out an investigation further, and that means referring the matter to the tribunal. We are not in a position as a signatory under the GATT codes to impose measures and leave them at that; we have to comply with our requirements as signatories to the code to carry out a full investigation. But there is nothing preventing the government, in this case the Department of National Revenue, from carrying out a full preliminary investigation. Does that get at the point that you were . . . ?

[Translation]

Le président: C'est bien la principale chose qui distingue la loi proposée et les dispositions actuelles?

M. Laschinger: Eh bien, en vertu de la loi actuelle au sujet des droits compensateurs, il existe une procédure différente de celle relevant des poursuites anti-dumping. En matière de loi ayant trait aux droits compensateurs, le ministère du Revenu national tient une enquête sur réception d'une plainte en bonne et due forme de la part de l'industrie puis il en arrive à une décision préliminaire, laquelle est reconnue par le gouverneur en conseil sur la recommandation du ministre du Revenu national. Les procédures actuelles permettent donc que le gouvernement du Canada et celui qui représente les exportateurs discutent de la situation. Par le passé, ces consultations ont permis d'en arriver à des arrangements analogues à ce que prévoit le projet de loi.

La seule restriction que l'on trouve dans les mesures actuelles en matière de droit compensateur se trouve à l'article 7 des tarifs douaniers. Elle précise qu'une enquête ne peut être tenue que si le produit en question est vendu dans au moins 10 p. 100 du marché canadien.

Le président: Avez-vous autre chose à dire là-dessus, monsieur Conde?

M. Conde: Eh bien, je ne crois pas que cela ait répondu à notre préoccupation fondamentale, d'hier et d'aujourd'hui, à savoir que l'exportateur n'est pas tenu de collaborer même au processus préliminaire, lors duquel le ministère du Revenu national cherche à établir certains faits, à obtenir des renseignements indispensables. En conséquence, le fardeau de la présentation des renseignements devant servir de preuve doit être porté par l'importateur, qui relève de la compétence provinciale.

Ce que j'aimerais vraiment savoir, c'est si les dispositions actuelles ou proposées prévoient la tenue de discussions préliminaires entre le gouvernement du Canada et une administration provinciale et une recherche préalable de renseignements, ou encore s'il faut toujours qu'une enquête mène automatiquement à une poursuite officielle devant le tribunal antidumping.

M. Laschinger: Pour répondre à cela, il faut savoir s'il est question d'imposer des mesures préliminaires ou tout simplement de tenir une enquête. Si vous parlez d'atteindre un point où le ministère du Revenu national, dans le cas de mesures compensatoires dans le cadre de la procédure actuelle, où le gouverneur en conseil recommanderait d'imposer des mesures compensatoires préliminaires, nos obligations internationales exigeraient de nous de poursuivre une enquête, et ceci reviendrait à saisir un tribunal de l'affaire. En tant que signataire des accords du GATT, nous ne sommes pas habilités à imposer des mesures pareilles; nous devons respecter nos engagements de signataires de ces accords et mener une enquête complète. Mais rien n'empêche le gouvernement, dans ce cas le ministère du Revenu national, de faire une enquête préliminaire complète. Est-ce que je réponds bien à votre question?

[Texte]

• 1650

Mr. Conde: Yes, I think it largely answers my question. I presume that, in the end, from our point of view, if continued serious damage or injury was to occur, at least in our interpretation it was to occur, before it was officially established, we might still elect to follow a political route of seeking support from another government agency with quota restrictions that might become a temporary form of reprieve until the fuller and larger scale investigations were being put under way.

Mr. Laschinger: On that point, if I could make one comment, and that is that when you start talking about quotas and temporary protection under Article 19 of the GATT, you are talking about taking a measure against imports which had not been judged to be unfairly imported into the country and, therefore, it is open to the exporting government to either seek compensation against the country taking such action, or to retaliate. This is different from countervailing measures or anti-dumping measures which, if injury can be demonstrated, can be taken without any of those offsetting measures. For this reason alone, governments are more reluctant to take extraordinary protection under Article 19 because of the repercussions that are implicit in that.

The Chairman: Thank you, Mr. Laschinger. Mr. Conde, in one of your recommendations, I think No. 4, and I mention this because others have brought it up, you say in the context of this request that we welcome the proposed measures in the area of emergency safeguard legislation—and I am glad you do—allowing the Governor in Council to add products to the import control list for monitoring purposes which you believe should be linked to quota restriction. Perhaps you would like to elaborate on that because several people have put emphasis on the monitoring aspect of our approach to the report.

Mr. Conde: Well, it hit me when I was reading some presentations, or expert witness information from the Department of Finance, that within that particular area of proposed legislation there appeared to be a logical link to the aspect of quota restrictions, in that, in my view, if quotas ever were brought about they would have to be based on a realistic case of injury, of economic harm, occurring to the Canadian industry. Presumably, it would not be an open-ended proviso but would be one that would be linked to an on-going process of monitoring and assessing the economic equation within the country of export, the areas of subsidy, the areas of incentives, currency fluctuations, pricing policies with regard to glass, the various components that factor into the whole end-price equation that the liquor board finally is being quoted by the exporter. The point there is that if there is a restriction in the form of reducing quantities then that particular emergency safeguard proposal would seem to tie in with the monitoring of the on-going assessment of what effect that would have.

• 1655

The Chairman: Well, it keeps coming up. I know the steel industry are very pleased with the monitoring within that

[Traduction]

M. Conde: Oui, je crois que vous répondez, pour l'essentiel, à ma question. Je suppose, que si, de notre point de vue, un préjudice ou des dommages étaient causés de façon permanente, nous pourrions, avant que ce préjudice ne soit constaté officiellement, choisir comme solution politique de demander le soutien d'un autre organisme gouvernemental, avec des quotas d'importation qui pourraient apporter un soulagement provisoire jusqu'à ce qu'une enquête plus complète puisse être entreprise sur une grande échelle.

M. Laschinger: Permettez-moi de faire une observation sur ce point. Lorsque vous parlez de quotas et de protection temporaire aux termes de l'article 19 du GATT, vous prenez une mesure contre des importations qui n'ont pas été jugées «déloyales» au pays; aussi le gouvernement exportateur pourrait-il exiger un dédommagement contre le pays qui prend de telles mesures, ou prendre des mesures de représailles. Ceci est différent des mesures compensatoires ou des mesures contre le dumping qui, s'il est possible de prouver qu'il y a préjudice, peuvent être prises sans aucune de ces mesures compensatoires. C'est pour cette raison que les gouvernements hésitent beaucoup à prendre des mesures de protection extraordinaire aux termes de l'article 19, à cause des répercussions que ces mesures pourraient avoir.

Le président: Je vous remercie, monsieur Laschinger. Monsieur Conde, dans l'une de vos recommandations—je crois que c'est le numéro 4—que je mentionne parce que d'autres l'ont signalée, vous dites que vous accueillez favorablement les mesures proposées en matière de législation d'urgence—je suis content que vous le disiez—permettant au gouverneur en conseil d'ajouter des produits à la liste de contrôle des importations, ce qui à votre avis devrait être lié à l'imposition de quotas. Peut-être pourriez-vous nous donner quelques explications sur ce sujet, car plusieurs personnes ont mis en relief l'aspect de contrôle que nous avons adopté dans le rapport.

M. Conde: J'ai été frappé, en lisant certains mémoires, ou le témoignage d'un témoin du ministère des Finances, qu'en ce qui concerne la législation proposée, il semblait y avoir un lien logique entre les restrictions de quotas; en effet, je pense que si les quotas étaient imposés, ce devrait être parce qu'un préjudice économique est causé à l'industrie canadienne. Ce ne serait probablement pas une condition sans limitation, mais elle devrait être liée à une étude continue de la situation économique dans le pays d'exportation, les secteurs subventionnés, les catégories de stimulants, les fluctuations de devises, les politiques de prix en ce qui concerne le verre, les différents éléments qui jouent dans le calcul du prix de vente imposé par l'exportateur à la société de commercialisation des alcools. Ce à quoi je veux en venir, c'est que s'il y a une limitation des quantités importées, cette proposition particulière de mesures d'urgence devrait être liée à l'évaluation constante des répercussions que cette mesure pourrait avoir.

Le président: Ma foi, cela revient toujours à la surface. Je sais que l'industrie sidérurgique est très satisfaite de la surveil-

[Text]

industry, at least they seem to be among the happiest of our witnesses.

I think you treat it with basic price on the same page. You do not see it helping your industry in any way. In that you concur with Mr. Hines. Would you again, for the record, express your views on that one. I emphasize this for one reason, there will be a transcript of everything that transpires here and people read that sometimes rather than your brief, and you may want an opportunity to tell us succinctly why you do not think the basic price system is helping your industry.

Mr. Conde: Based on the interpretation of what the basic price system is that came up in earlier hearings by this committee, it is my perception that it would not be of advantage for this industry to pursue that particular route—and, as I said at the outset of this discussion, we are not considering ourselves knowledgeable or even experts in this whole field—and, in our view, it would be more linked to a dumping situation, rather than one of subsidies being the main cause for economic injury, and, therefore, a countervailing approach. So the basic price system, in our view, is not linked to the problem, as we see it. But we may be wrong with that, because my interpretation of what it is only comes from one presentation to this committee and there may be other factors to that system that we do not recognize.

The Chairman: I should know the answer to this but I do not. Can you recall the last time there had been a very serious study by any of our departments into the wine industry?

Mr. Conde: I personally do not recall anything over the past few years. Nancy, do you have any recollection of this?

Ms. Nancy Plumridge (General Manager, Canadian Wine Institute): I think one was done within past two years by Industry, Trade and Commerce.

Mr. Conde: But of a probing nature looking at . . .

Ms. Plumridge: In fair detail, yes.

The Chairman: Did it involve, Nancy, do you recall, the provinces in that?

Ms. Plumridge: No.

The Chairman: Really what I am trying to get at is an over-all picture, or an approach probably, that would require the type of co-operation Mr. Conde talks about with the provinces.

I want to ask you, Michael, what has been the impact in this whole area of imports of the trend—and one province would be Quebec—of bulk purchasing. Would that complicate the whole question of imports pricing, comparable pricing?

Mr. Conde: Bulk purchasing in the context of . . .

The Chairman: Bringing it in and bottling it in Canada and selling it of course in competition with private industry? I am not suggesting they should not be doing this, but what dramatic change, if any, has that made to your industry?

[Translation]

lance exercée à l'intérieur de cette industrie, du moins, ils semblent être les plus heureux parmi nos témoins.

Je pense que vous en parlez sur la même page ainsi que du prix de base. A votre avis, cela n'aide pas du tout votre industrie, ce qui correspond à l'opinion de M. Hines. Pourriez-vous pour la bonne forme répéter votre opinion sur la question? La raison pour laquelle j'insiste, c'est qu'il y aura une transcription de toutes les délibérations et que parfois les gens préfèrent lire cette transcription plutôt que le mémoire. Alors vous voudrez peut-être profiter de l'occasion de nous dire en peu de mots pourquoi, à votre avis, le système du prix de base n'aide pas votre industrie.

M. Conde: Selon notre interprétation de ce qu'est un système de prix de base, sujet qui fut soulevé lors des audiences précédentes de ce comité, il n'y aura aucun avantage pour cette industrie d'adopter cette démarche et, je répète ce que j'ai dit au début, nous ne nous considérons pas compétents ou même experts dans tout ce domaine. Selon nous, cela sera surtout basé sur le fait que le dumping est la cause principale des préjudices économiques, plutôt que les subventions, ce qui serait donc une démarche dans le sens des droits compensateurs. Alors selon nous, le système de prix de base ne rejoint pas notre perception du problème. Toutefois, je peux faire erreur car mon interprétation de ce système est basée sur un exposé fait à ce comité et il y a peut-être d'autres éléments que nous ignorons.

Le président: Je devrais avoir réponse à cela, mais je ne l'ai pas. Vous souvenez-vous de la dernière fois qu'un ministère a effectué une étude sérieuse sur l'industrie du vin?

M. Conde: Je ne me souviens pas qu'il y en ait eu au cours des dernières années. Nancy, est-ce que vous vous souvenez de quelque chose?

Mme Nancy Plumridge (directrice générale, Institut canadien du vin): Je pense qu'une étude fut effectuée au cours des deux dernières années par Industrie et Commerce.

M. Conde: Mais un examen serré . . .

Mme Plumridge: En effet, très détaillé.

Le président: Vous souvenez-vous des provinces qui y ont participé?

Mme Plumridge: Non.

Le président: Ce que j'essaie d'obtenir, c'est un aperçu général ou une démarche exigeant des provinces le genre de collaboration dont M. Conde parlait.

Michael, je voudrais vous demander quelles sont les conséquences des importations et la tendance à l'achat en vrac, comme le fait le Québec, dans l'ensemble de secteurs. Est-ce que cela compliquerait toute cette question du prix des importations, des prix comparables?

M. Conde: L'achat en vrac dans quel contexte . . .

Le président: Le vin est importé puis embouteillé au Canada et ces ventes concurrencent l'industrie privée, bien sûr. Je ne prétends pas qu'ils ne devraient pas le faire, mais, le cas échéant, quels changements dramatiques cela a-t-il provoqué dans votre industrie?

[Texte]

Mr. Conde: I think the basic concern and the basic change comes with the hesitation on the part of private industry to put additional financial resources, marketing programs and long-term commitments behind their operations. I think Quebec is an example of how that policy of a government being the control body and an importer and a processor at the same time works against the interest of the private sector.

I think it is a very cloudy issue because it has been obfuscated with grocery stores coming into the picture, the industry having a crack at some increased volumes. But, in the end, the pervasive policy of the government seems to be one of always enjoying a larger slice of a market that is growing, rather than turning over the incentive to the private sector to develop new facilities to expand production and to market more products.

• 1700

But I think it is an issue that is to some extent less difficult to live with in the sense that it is there for the record. There is a five-year policy position announced by that government which may change through the ebb and tide of political events, that producers can assess their chances of commercial success in the market today and they can elect to withdraw; they can elect to maintain their current investment or they can elect to expand. The larger issue of import competition that is experienced across the country, not just in Ontario, or Quebec, or British Columbia, is more pervasive, is more difficult, is more potentially damaging, because it can occur at any given point in time with a foreign government deciding that it better step up its level of economic subsidy, of incentives, of policies that add to the export strength of the industry.

The Chairman: But that is not unique to the wine industry, it creates a problem for all our manufacturers. Our rules, our laws, our signatories, and our policies are designed to protect our manufacturers from exactly that kind of an issue on the part of our competitors and at the same time, without turning the clock back, we can be very protective in this country. I suppose it is a happy balance we are trying to reach here.

Mr. Conde: But I think that is unique to our industry is the fact that it is giving up an ever-increasing share of its revenues to both levels of government and, again, I will quote some numbers that are of serious concern to us. In 1976, the wineries were getting about 52 per cent of every consumer dollar spent on wines—today, it is about 43 per cent, and that 9 per cent has gone to both levels of government in the meantime. That is, I think, the one fundamental difference between this industry and other industries that may be threatened by import competition, either today or over the longer term. There is a large tax base available to the government, but there are some limitations to when that tax base becomes an inhibitor to future growth and expansion.

The Chairman: Well, I am quite aware of that argument. I would have been disappointed if you had not made it. But that

[Traduction]

M. Conde: L'inquiétude du changement fondamental découle de l'hésitation de la part de l'industrie privée d'injecter des ressources financières additionnelles, d'entreprendre les programmes de commercialisation et d'assumer des engagements à long terme. À mon avis, le Québec est un exemple de la façon dont cette politique d'un organisme de contrôle gouvernemental, qui est à la fois importateur et négociant, est à l'encontre des intérêts du secteur privé.

À mon avis, la question est très embrouillée à cause, en partie, des ventes dans les épiceries; l'industrie aimerait avoir une part de l'augmentation du volume des ventes. En fin de compte, la politique envahissante du gouvernement semble toujours lui assurer une grande part de croissance du marché au lieu de favoriser l'aménagement de nouvelles installations par le secteur privé afin d'augmenter sa production et de commercialiser plus de produits.

Toutefois, c'est un problème dont on peut s'accommoder sans trop de difficulté dans une certaine mesure car cela est bien concret et calculable. Ce gouvernement a lancé une politique quinquennale qui peut évoluer selon les hauts et les bas des événements politiques, les producteurs peuvent évaluer leur possibilité de succès commercial dans leur marché actuel; ils peuvent opter pour le retrait, ils peuvent décider de maintenir leur investissement actuel ou encore choisir de prendre de l'expansion. La question plus importante de la concurrence des importations que l'on connaît partout au pays, pas uniquement en Ontario, au Québec ou en Colombie-Britannique, est beaucoup plus complexe et profonde et risque de causer de plus grands préjudices car cela peut se produire à n'importe quel moment qu'un gouvernement étranger décide de gonfler ses subventions, ses encouragements ou ses politiques économiques afin de revigorer les exportations de cette industrie.

Le président: Il n'y a pas que l'industrie vinicole qui soit touchée par ce problème, cela touche tous nos fabricants. Nos règlements, nos lois, nos ententes et nos politiques sont établis afin de protéger nos fabricants contre précisément ce genre de mesures de la part de nos concurrents et en même temps sans revenir sur ces ententes, nous pouvons adopter des mesures très protectrices. Je présume que ce que nous visons serait un équilibre idéal.

M. Conde: Toutefois, il n'y a que notre industrie qui cède aux deux niveaux de gouvernement une part de plus en plus grande de ses revenus et là je vais vous donner des chiffres qui nous inquiètent beaucoup. En 1976, les producteurs de vin recevaient environ 52 p. 100 de chaque dollar de vente. Aujourd'hui ce pourcentage est passé à environ 43 p. 100 et ce 9 p. 100 a été perdu aux dépens des deux niveaux de gouvernements. À mon sens, il y a une différence fondamentale entre cette industrie et les autres qui peuvent être menacées par la concurrence des importations, soit aujourd'hui ou à plus long terme. Le gouvernement a à sa disposition une assiette fiscale importante, mais il y a quand même une certaine restriction lorsque cette taxe devient une menace à la croissance et à l'expansion.

Le président: Ma foi, j'en suis parfaitement au courant et j'aurais été déçu si vous ne l'aviez pas mentionné. Toutefois,

[Text]

is an argument for another committee at another time, whether our tax policy is onerous. But that should not change the relationships between domestic wines and imported wines.

Mr. Conde: Not in an absolute sense. The reason I make that statement is that I think it has to be taken in the relative context of the distilled spirits industry enjoying 80 to 82 per cent of the Canadian market; the brewers enjoy 97 to 98 per cent, but the wineries, having scrambled to get up to 52 or 53 per cent, are now being pushed back to 47 to 48 per cent with the recent tide of low-priced imports. It is in that global context that the indigenous level of taxation and revenue sharing is a very finely tuned balance within our particular segment.

The Chairman: Well, it is a complex problem, and I must agree, it is not made easy by the fact that levels of government look on it as a lucrative source of taxation. As you pointed out, it goes back to biblical days, I suppose—our guilt complexes. You could make a case for a co-operative approach to the problem by the two levels of government rather than an adversarial one. I was disappointed by the *ad valorem* approach of the provincial government to create a tax. I think in the final analysis, without trying to be political, it is more detrimental than any tax we have imposed.

Mr. Conde: Yes.

The Chairman: But you, like others, whom I have spoken to in the industry, seem a little concerned, and I can understand why do not you speak out as forthrightly as you might, because the government is also the master of your industry. It determines the shelf space policy—labels in a way; what is permissible and what is not. So I can understand your reluctance certainly in public, to say what sometimes is said in private, not by you, but by the industry in general.

• 1705

Mr. Conde: I think the reluctance is quickly yielding to a very sober realization that we are losing ground rather than making ground, and I think outside of what is said to this committee today you may find that we will speak more publicly and more specifically on those issues, because in the end we have very little to lose and much more to gain.

There is one other reference point that might be of some interest, Mr. Chairman, that touches on the concern that you voiced earlier about the agricultural impact of this industry; and these are some numbers that I do not think we have introduced to any previous discussion, which I shared with the deputy minister of Finance going back about two months and they reflect the value of agricultural material in a gallon of end product for spirits, beer, and wine. If we start with the premise that liquor and spirits are essentially from a corn base at \$4 a bushel, you will find that the agricultural value in a gallon of product is about 68 cents, and in retail price of about \$54 a gallon, that is about 1 per cent of the retail value.

[Translation]

cet argument touchant notre très lourde politique fiscale devrait être présenté devant un autre comité à un autre moment, quoique cela ne modifie en rien les rapports entre les vins canadiens et importés.

M. Conde: Pas de façon absolue. Car si on se situe dans le contexte, on voit que les ventes de spiritueux touchent 80 ou 82 p. 100 du marché canadien; pour les brasseries cela représente 97 à 98 p. 100, et l'industrie viticole avait réussi à atteindre 52 ou 53 p. 100; toutefois la récente vague des importations à bas prix l'a fait régresser jusqu'à 47 à 48 p. 100. C'est dans ce contexte global que les taxes canadiennes et le partage des revenus sont en équilibre fragile dans notre domaine d'activité.

Le président: Bien, c'est un problème complexe et je reconnais que le fait que les deux niveaux de gouvernement considèrent les alcools comme une source lucrative de revenu fiscal ne facilite en rien les choses. Comme vous le dites, cela remonte probablement à l'époque de la Bible et à notre complexe de culpabilité face à l'alcool. Vous pourriez proposer que les deux niveaux de gouvernement adoptent une démarche de coopération face à ce problème au lieu d'aller chacun de leur côté. J'ai été déçu du fait que le gouvernement provincial ait créé une taxe et adopté cette démarche *ad valorem*. En conclusion, sans vouloir faire de politique, je pense que c'est la plus nuisible des taxes qui ait été imposée.

M. Conde: En effet.

Le président: Comme d'autres de votre industrie avec qui j'en ai discuté, vous semblez un peu inquiet et je comprends la raison pour laquelle vous hésitez à dire les choses aussi carrément que vous le pourriez car votre industrie dépend également du gouvernement. C'est ce dernier qui établit les politiques d'étalage sur les tablettes, les étiquettes, ce qui est admissible et ce qui ne l'est pas. Alors je puis comprendre votre réticence de dire publiquement ce que parfois l'on dit en privé, peut-être pas vous, mais votre industrie en général.

M. Conde: Je pense que l'on laisse tomber rapidement cette réticence lorsqu'on réalise que nous régressons au lieu de progresser et je pense qu'en plus de ce qui a été dit à ce Comité aujourd'hui, vous vous apercevrez que nous aborderons davantage la question en public et de façon plus précise car enfin de compte nous avons peu à perdre et beaucoup à gagner.

Monsieur le président, il y a un autre renseignement intéressant rejoignant la préoccupation exprimée tout à l'heure au sujet de l'incidence de cette industrie sur l'agriculture. Ce sont des chiffres que j'ai transmis il y a environ 2 mois au ministre des Finances et je ne pense pas qu'ils aient été mentionnés. Ils portent sur la valeur des produits agricoles nécessaires pour arriver à un gallon de produit fini de spiritueux, de bière ou de vin. Si nous acceptons au départ que les liqueurs et les spiritueux sont essentiellement à base de maïs dont le prix est de \$4 le boisseau, vous découvrirez que le maïs nécessaire à la fabrication d'un gallon d'un produit fini coûte environ 68¢ et que ce produit fini se vend au détail \$54 le gallon; le contenu «agricole» représente environ 1 p. 100 du prix de détail.

[Texte]

If you take the same approach to beer—again corn based, \$4 a bushel, you will find that it is 8 cents for a retail value of \$5 or about 1.5 per cent.

If you look at wine, using an average price of \$300 a ton for grapes, it is \$2.13 for a gallon of product, retailing at \$20 or about 11 per cent.

So, in that I think manifests itself the importance of the agricultural contribution that is being made to the industry and, as you indicated earlier, a large number of individual growers and farmers derive their specific livelihood from this.

The Chairman: Of course, imported wines do not contribute anything to our country, and that is a rather provincial outlook on my part. Am I right in saying on balance, however, you think our legislation is in the right direction?

Mr. Conde: From the impressions I gained in reading the depositions by a number of your earlier witnesses from Finance Canada, I believe that there are a number of measures that if utilized with the proper base of facts, and figures, and credible information behind what we are indicating as concerns, I think would be helpful to this industry. They could alleviate some of the problems that we find ourselves facing again and again with the low-cost input threat that never seems to disappear—it may abate, but it never disappears.

The Chairman: You still lean pretty heavily on Italy—which is understandable because the product is growing in popularity—to say nothing about France. Which country would be next—Spain or Portugal?

Mr. Conde: I do not have precise figures of magnitude in front of me, but I think you would move to Spain, possibly Portugal—certainly East Bloc countries. But there were are into a whole different game of philosophies and economic considerations. Italy, by far, remains the most serious threat to the Canadian wine industry in terms of its specific policies of forming co-operative units. We all know about the lack of certain commercial considerations or capital needs, or taxation needs . . .

The Chairman: Currency.

Mr. Conde: . . . currency factors. Italian imports, if you look at just the last 12 months, have grown by about 35 to 40 per cent in this country, and there is not another major exporter of size that is claiming that kind of volume increase. People will buy an inexpensive, quaffable, light, refreshing, middle-of-the-road wine, if the price is right—regardless of where it comes from.

• 1710

The Chairman: Regardless of where it comes from. Would that include the Niagara peninsula? We only drink that because of quality, not the price; remember that.

Mr. Conde: But we have opened up some of the markets by being more competitive as well. The value factor is becoming very critical in our business.

[Traduction]

Si l'on fait le même calcul pour la bière, toujours à \$4 le boisseau, vous constaterez que pour un prix de vente au détail de \$5 il faut environ 8¢ de mais, soit environ 1.5 p. 100.

Toutefois, pour le vin, si l'on se base sur le prix moyen de \$300 la tonne de raisins, les produits agricoles nécessaires pour fabriquer un gallon de vin représentent \$2.13 et ce gallon de vin se vend environ \$20, soit 11 p. 100.

Je pense donc que cela illustre de façon évidente l'importance de notre apport à l'industrie agricole et comme vous l'avez mentionné tout à l'heure, beaucoup de producteurs et de fermiers vivent uniquement de l'exploitation de la vigne.

Le président: Je fais peut-être preuve d'esprit de clocher en disant que la contribution des vins importés à notre pays est nulle. Toutefois aie-je raison de dire qu'en fin de compte nos lois vont dans la bonne direction?

M. Conde: L'impression que j'ai eue en lisant les témoignages des témoins du ministère des Finances lors d'une séance précédente, c'est que je pense qu'il a un certain nombre de mesures qui peuvent aider notre industrie, si elles sont appliquées en se basant sur des faits, des chiffres et des renseignements pertinents et crédibles concernant les préoccupations que nous avons exprimées; ces mesures pourraient alléger certains des problèmes que nous connaissons face à ces importations à bas prix qui semblent ne jamais vouloir disparaître, cela peut diminuer, mais jamais disparaître.

Le président: Vous vous en prenez surtout à l'Italie, ce qui est compréhensible, car ses produits sont de plus en plus populaires, sans parler de la France. Quels seraient les autres importateurs, l'Espagne ou le Portugal?

M. Conde: Je n'ai pas de chiffres devant moi, mais je pense qu'ensuite ce serait l'Espagne, peut-être le Portugal, et certainement les pays du bloc de l'Est. Toutefois il y a là en jeu des considérations philosophiques et économiques tout à fait différentes. L'Italie est de loin la menace la plus sérieuse à l'industrie du vin canadien à cause de ces politiques précises de création de coopératives. Tous, nous sommes au courant du manque de considérations commerciales, du besoin de capitaux ou de taxation . . .

Le président: Sans oublier le taux du change.

M. Conde: . . . oui, le change. Au cours des 12 derniers mois, les importations italiennes vers notre pays ont augmenté de 35 à 40 p. 100 et aucun autre exportateur important n'a connu ce genre d'augmentation de son volume. Les consommateurs achèteront un vin pas cher, potable, léger, rafraîchissant, moyen, si le prix est avantageux, peu importe d'où il vient.

Le président: Quelle qu'en soit l'origine. Cela comprend-il la péninsule du Niagara? Rappelez-vous que c'est pour des raisons de qualité et non de prix que nous buvons ce vin.

M. Conde: Nous avons réussi à ouvrir quelques marchés par des prix concurrentiels. Cela devient un élément très important dans nos affaires.

[Text]

The Chairman: Do any of you gentlemen have a question? Michael is a particular friend of mine; if you have any questions, I am sure he would welcome them.

Mr. Victor Lonmo (Chief Industrial Trade Policy, Department of Industry, Trade and Commerce): The only observation I might make is that what is in the proposals you have referred to as it applies to the proposed changes in the Export and Import Permits Act would be to have certain commodities or certain goods added to the import monitoring list, only after that particular case has been before either the Anti-dumping Tribunal or the Textile and Clothing Board. I would not want to leave the impression that what is involved here is merely a request to have something put on and have it monitored. That is the first point I would like to make.

The second point which I think is worth noting is that there is a general reluctance to put items on import control lists, import monitoring lists, even if the original concept is only for a short period of time. But once on, they are usually very, very difficult to take off. You can see this internationally, for example, from what applies in the steel industry. What was in a perceived crisis in 1973-1974 is still with us, and the OECD steel committee still meets four or five times a year. I do not think anyone yet has seen the light at the end of the tunnel. The only reason I mention that is that there is a general reluctance to put goods on because, once on, usually it is very difficult to take them off.

Mr. Conde: Might this concern be addressed in part by changing the frequency of reviews? I took it from some of the previous presentations that now it is generally on a three-year frequency that certain measures are reviewed or certain levies might be imposed against products that are found to be dumped or on which subsidies exist. If that got changed to a yearly process, would that not remove some of the concern about something on the list?

Mr. Lonmo: If I may, Mr. Chairman, I think that particular time frame reference which has been mentioned throughout some of the hearings pertains to a review of decisions made by the Anti-dumping Tribunal. How often in fact those should be looked at again is part of a sunshine review opening-up type of thing. Certainly those of us who are with the Department of Industry, Trade and Commerce realize some of the difficulties which exist. We have some commodities as you know, in the rather sensitive areas of textiles, clothing, footwear, and I am not saying that other products put on those lists would not be treated differently. But, again, from past experience I know they are usually very sensitive when they are put on and they are very difficult to get off for many, many reasons.

The Chairman: Thank you, Mr. Lonmo.

Mr. Conde: Could I ask a final question, Mr. Chairman?

The Chairman: You certainly can, Michael.

Mr. Conde: In your estimation, or in the estimation of some of the gentlemen from other departments, what should this industry advisedly pursue in terms of the course of action that would be most compatible with the concerns which we have identified? I think we can respond to our perception of the

[Translation]

Le président: Michael est un de mes bons amis et je suis sûr qu'il serait heureux de répondre à vos question.

M. Victor Lonmo (chef, Politique du commerce industriel, ministère de l'Industrie et du Commerce): Je vous signale simplement que l'effet des propositions dont vous parlez sur les modifications proposées à la Loi sur les licences d'exportation et d'importation seraient d'ajouter certains produits à la liste de surveillance des importations seulement après l'audience à leur sujet du tribunal antidumping ou de la Commission du textile et du vêtement. Il ne s'agit pas simplement de demander qu'un produit donné fasse l'objet d'un contrôle.

Deuxièmement, on hésite généralement à inscrire des produits sur les listes de contrôle ou de surveillance des importations même si c'est seulement pour une courte durée. Mais dès que les produits y sont inscrits, il est habituellement très difficile de les faire enlever. Vous voyez par exemple, ce qui se passe sur le plan international pour l'industrie sidérurgique. Nous continuons à agir en fonction de la crise de 1973-1974 et le comité sidérurgique de l'OCDE se réunit toujours 4 ou 5 fois par an. Personne ne voit comment nous allons nous en sortir. Je vous rappelle donc qu'on hésite beaucoup à inscrire des marchandises sur ces listes vu la difficulté posée par leur révocation.

M. Conde: Ne pourrait-on prévoir des révisions plus régulières? Il me semblait, d'après d'autres témoignages, que la révision de certaines mesures se faisait tous les 3 ans et la même chose pour les droits imposés sur les produits subventionnés ou qui ont fait l'objet de dumping. Si c'était une révision annuelle, n'auriez-vous pas moins d'hésitation à avoir recours à cette liste?

M. Lonmo: Je crois que ce calendrier mentionné lors de certaines de nos audiences concerne la révision des décisions prises par le tribunal antidumping. Je ne saurais dire quelle devrait être la fréquence des révisions. Comme fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce, nous sommes certainement conscients des difficultés qui existent. Nous avons certains produits dans des domaines sensibles comme le textile, le vêtement et les chaussures et, sans dire que d'autres marchandises inscrites sur la liste ne seraient pas traitées différemment, je sais d'expérience que les marchandises inscrites sont généralement très vulnérables et il est très difficile par la suite de les faire enlever.

Le président: Merci, monsieur Lonmo.

M. Conde: Puis-je poser une dernière question, monsieur le président.

Le président: Mais très certainement, Michael.

M. Conde: Que recommandez-vous comme objectif à cette industrie, compte tenu des préoccupations que nous avons identifiées? Nous nous sommes fait une certaine idée des lois actuelles en matière d'importation, de leurs lacunes ou faiblesses et nous voyons certains avantages dans les mesures propo-

[Texte]

current import laws, our perception of where there may be inadequacies or weaknesses, and we can respond to where we think the benefits are in the proposed measures, but in the end it would be helpful to have an understanding from either this committee or from other experts in this particular field, as to where the most appropriate course of action may be found for us.

• 1715

The Chairman: Well, Mr. Conde, that is a very astute observation you put there. As a member of Parliament, I know what I would like to see happen which is in the fall to have the Minister of Agriculture announce a fairly in-depth study of the industry as it relates to the agricultural sector of this country, as it does in other countries. Hopefully, that would include the provinces that are involved, particularly British Columbia and Ontario. Hopefully also, it would be done not in a spirit of retaliation against Italy or France or other countries but, perhaps, only to emphasize the point that wine is unique and different from alcohol and beer in the sense that its agricultural component, as you mentioned by your statistics, is much more visible than that in spirits and beer since grapes have very limited application after all. If it is not to the wine industry, what is it to? Although I know there is grape jelly in the restaurants, at cetera. Furthermore, I am very conscious of new prosperity in the Niagara peninsula from the growth in recent years of the wine industry. It has been one of the restraining factors against the campaign to sell the land to developers, valuable land that can never be recaptured, despite the agencies that are set up.

So I think I would like to see that kind of a study by the government, more embrative than just by a department; a study that is fairly embrative, in order to make certain that the wine industry in Canada is recognized as an extension of agriculture, as Mr. Whelan does, but to have our policies reflect that recognition. Insofar as our committee is concerned, our mandate is fairly limited in the sense that we are asked to bring forward a piece of legislation that amends certain other legislation currently in place but which, more importantly, gives us the mandate to perhaps complete the GATT arrangements and arm the government, if you like to use that word, with provisions to which we are entitled as signatories to the GATT, particularly, say, in the field of countervailing and with Section 10 of our book on policy and all the rest of it; there are nuances that come forward here for the procurement policy of this government and others. What we are trying to do because of the white paper aspect here is to probe areas that perhaps are currently covered by the proposed bill or regulations, in the hope that our probing may cause the Minister of Finance, and perhaps others, to expand, modify, or amend the bill. I will not say revise it.

I would have to say, Mr. Conde, that since we have probably gone through three quarters of the witnesses, the general feeling I get without prejudice is that essentially we have a good piece of legislation; essentially we have the right approach by our officials; we have the right attitude in National Revenue and Finance although certainly that needs beefing

[Traduction]

sées. Mais je crois qu'il nous serait utile si votre comité ou d'autres experts pouvaient nous recommander une voie à suivre.

Le président: Voilà donc une question bien pertinente, monsieur Conde. Personnellement, je voudrais que le ministre de l'Agriculture annonce cet automne une étude approfondie de l'industrie dans le contexte du secteur agricole, perspective adoptée dans d'autres pays. Avec, je l'espère, la collaboration des provinces affectées, notamment la Colombie-Britannique et l'Ontario. Ce ne serait pas, je l'espère, dans l'intention de prendre des mesures de représailles contre l'Italie ou la France ou d'autres pays, mais pour bien souligner le caractère spécial de l'industrie viticole, l'élément agricole en étant beaucoup plus important que pour la bière et les autres alcools car les raisins ont, après tout, un usage limité. Évidemment, il y a la gelée aux raisins qu'on offre dans les restaurants, etc. Je sais que la prospérité de la péninsule du Niagara est attribuable à l'expansion, au cours des récentes années, de l'industrie viticole. C'est un des facteurs qui a limité l'acquisition de terres agricoles par les promoteurs, terres qui, autrement ne pourraient jamais être reprises pour l'agriculture, malgré la création d'organismes spéciaux.

Je voudrais donc qu'une étude globale de ce genre soit faite afin de reconnaître que l'industrie viticole est un élément de notre agriculture, chose qui est déjà reconnue par M. Whelan, et pour que notre politique reflète cette réalité. Pour ce qui est du Comité, notre mandat est relativement restreint en ce sens qu'on nous a demandé de proposer des amendements à des lois qui existent déjà. Encore plus important est notre mandat de compléter les arrangements en vertu du GATT et de proposer au gouvernement des mécanismes ou dispositions auxquels il a droit comme signataire du GATT, notamment dans le domaine des droits compensatoires et l'article 10. Il y a aussi des éléments qui peuvent influencer la politique d'achat du gouvernement. Nous étudions certains aspects déjà traités par le projet de loi et les règlements et nous allons sans doute proposer des amendements.

Nous avons déjà entendu les trois quarts de nos témoins qui m'ont donné l'impression qu'au fond, nous avons une bonne loi, que l'approche de nos fonctionnaires est bonne et qu'il n'y a rien à redire au sujet de l'attitude du Revenu national et du ministère des Finances, même s'il faut renforcer certains pouvoirs de ce dernier qui est le premier appelé à prendre des

[Text]

up, particularly in Revenue because perhaps it is first contact. I would not want to mislead you, but I do not think this bill in itself, or this committee in itself, can address itself to the total problems of your industry, but certainly we can record your concern with the officials who are here. According to your document here, you really believe that you have real grounds to feel that in Italy particularly there is a form of subsidization resulting perhaps from habit, mores, procedure, or tough salesmanship, whereby some-where in the procedure, Italian wine is getting into this country at unfair prices. It is hurting your industry. I think you made that point crystal clear, and I am sure the officials will look at that.

I will want now over the next 10 days with my advisers and officials, to take the proposed bill and the white paper and address the problems you have raised to see how we can cope with those, to determine what can we do to make it possible for us to respond more favourably, more rapidly, and more effectively to those problems. As I say, there is nothing new coming in; you might as well live with what we have. You have gained some approval of some of the proposals, particularly that area of determining damage, fast and rapidly, to which Mr. Laschinger replied and I think that area I want to explore a little more. Perhaps this is the perfect field for you. As I say, your submission is quite precise and reflects a lot of work and study. You have not talked about regulations at all, but that is a very particular field. I am sure you will want to address those areas particularly which you see as having application to your industry in the fall.

Mr. Conde: Yes. This was geared to be only a preliminary submission which we would expand and attempt to elaborate on some of the critical areas as we go forward.

The Chairman: I like it because it is practical. You pointed out some of your practical problems. And you have stated categorically that you cannot compete with Italy not for any other reason but that the goods are being dumped into this country. You state that precisely. You have not suggested that you are going to take the initiative to prove it, but you should not have to. You have made your case pretty loudly, as far as I am concerned. That means that I will hope the officials will let me know their observations on your statement. I am sure that you recognize the complexity of it. You have come up with a rather tough solution, but it is one which I would make if I were sitting where you are—which is quotas. As long as you do not put quotas on Irish Mist I do not mind anything else much! On that happy note I will ask if you have anything further, Mr. Conde.

Mr. Conde: No. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much for appearing before us. I assure you that the few delays did not in any way impede our progress, and we hope to be in touch with you again before too long. Thank you.

Mr. Conde: Very good. Thank you.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[Translation]

mesures. Je ne voudrais pas vous induire en erreur. Je ne crois pas que notre projet de loi ou notre Comité puisse s'attaquer à tous les problèmes de votre industrie, mais nous pourrions certainement souligner vos préoccupations auprès des fonctionnaires qui sont présents. D'après votre document, vous avez de bonnes raisons de croire qu'il existe une forme de subvention, du vin italien qui, par un concours de circonstances et de facteurs, arrive à se vendre sur le marché canadien à des prix injustes. C'est votre industrie qui en souffre. Votre message a été bien compris et je suis sûr que les fonctionnaires vont se pencher là-dessus.

Au cours des 10 prochains jours, j'ai l'intention de consulter mes conseillers et collaborateurs afin de trouver des solutions aux problèmes que vous avez soulevés et proposer une façon plus rapide et efficace de les régler. Mais comme j'ai dit, il n'y a rien de nouveau qui s'annonce, les procédures resteront essentiellement les mêmes. M. Laschinger vous a déjà répondu au sujet de la détermination du préjudice et de l'importance d'avoir une décision plus rapidement. C'est un domaine que je voudrais étudier davantage. C'est sans doute une question qui vous tient à cœur. Comme j'ai dit, votre présentation est très précise et est le résultat de beaucoup de travail et d'études. Vous n'avez pas parlé de la réglementation, mais je suis sûr que vous aurez des observations à nous faire cet automne concernant les règlements particuliers qui s'appliquent à votre industrie.

M. Conde: Oui. C'est simplement une présentation préliminaire que nous comptons approfondir en ce qui concerne plusieurs questions critiques.

Le président: Vous avez abordé des questions bien pratiques. Vous affirmez carrément que vous ne pouvez pas faire concurrence avec l'Italie parce qu'il y a dumping de vin italien. Telle est votre affirmation. Vous ne dites pas que vous allez prendre l'initiative de prouver cette allégation, car ce n'est pas votre responsabilité. Personnellement, je crois que vous avez présenté un argument assez convaincant. J'espère que les fonctionnaires me feront savoir leur réaction. Je suis sûr que vous êtes conscients de la complexité de la question. Vous proposez une solution assez draconienne, c'est-à-dire le contingentement, mais c'est celle que je préconiserais à votre place. Pourvu que vous n'imposiez pas de restrictions sur l'importation du Irish Mist, je ne me plaindrai pas. Sur cette note joyeuse, je vous demande si vous avez autre chose à dire, monsieur Conde.

M. Conde: Non, merci monsieur le président.

Le président: Je vous remercie d'avoir comparu devant le Comité. Je vous assure que le petit retard ne nous a pas empêchés de faire des progrès et nous espérons vous contacter de nouveau d'ici peu.

M. Conde: Merci.

Le président: La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Wine Institute:

Mr. Michael Conde, President, Canadian Wine Institute;
Mrs. Nancy Plumridge, General Manager, Canadian Wine
Institute.

De l'Institut canadien des vins:

M. Michael Conde, président, Institut canadien des vins;
M^{me} Nancy Plumridge, directrice générale, Institut canadien
des vins.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 13

Wednesday, October 21, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 13

Le mercredi 21 octobre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Vice-Chairman: Mr. Nelson A. Riis, M.P.

Mr. Thomson—(3)

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Vice-président: M. Nelson A. Riis, député

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, OCTOBER 21, 1981
(14)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:50 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Nystrom.

Other Member present: Mr. Nickerson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association: Mr. Henry M. Walsh, President. From the Department of Finance: Mr. Roy Hines, Assistant Director, International Economic Relations. From the Department of National Revenue: Mr. K. McCammon, Director General, Special Assessments.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

Mr. Walsh made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 4:50 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 21 OCTOBRE 1981
(14)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 50 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Nystrom.

Autre député présent: M. Nickerson.

Aussi présent: M. W. Neil, du Service de recherches, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association des chantiers maritimes canadiens: M. Henry M. Walsh, président. Du ministère des Finances: M. Roy Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales. Du ministère du Revenu national: M. K. McCammon, directeur général, Cotisation spéciale.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27.*)

M. Walsh fait une déclaration et répond aux questions ainsi que d'autres témoins.

A 16 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Wednesday, October 21, 1981

• 1552

*[Text]***The Chairman:** We welcome Mr. Walsh to our committee.

Representing other members of Parliament here are Mr. Nystrom of the New Democratic Party, and Mr. Nickerson of the Conservatives, who have been following our hearings the last few months.

Are you alone, Henry?

Mr. Henry M. Walsh (President, Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association): Yes.**The Chairman:** Mr. Walsh, for the record, is representing the Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association, known as CSSRA.

I will let you proceed, Henry, in whatever way you want.

Mr. Walsh: I would like to run quickly through my brief, Mr. Chairman, because it has generally been my experience that frequently people turn to the last page and do not hear the rest of it. I would like to have an opportunity to make sure you have heard what we would like to say. May I proceed?

The Chairman: By all means. Go right to it.

Mr. Walsh: As an opener, we would certainly like to say that we are pleased to have this opportunity to present the brief. The objective of the brief is to overcome some of the anomalies and deficiencies of existing shipbuilding tariff and import policies.

I have very quickly in the second paragraph of our brief outlined whom we represent. We represent nearly 90 firms now, shipbuilding and allied industries, across the country from St. John's, Newfoundland to Victoria. We even have a member in Manitoba. We have no members in Alberta or Saskatchewan yet, but in all the other provinces . . .

The Chairman: Keep trying hard.**Mr. Nystrom:** We do not have many oceans in Saskatchewan.**Mr. Walsh:** Not too many oceans; but lots of water.

Our production figures are in the third paragraph. This year we expect about \$1 billion, including our allied industries. With the generating effect of the economic activity of the primary industry, we believe we contribute about \$2.3 billion and approximately 50,000 jobs.

The rationale for the Canadian shipbuilding industry is on page 2 and it is an extract from the Report by the Sector Task Force on the Canadian Shipbuilding and Repair Industry, which was published in July 1978. Some of the points I would like to read through.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mercredi 21 octobre 1981

*[Translation]***Le président:** Notre Comité désire souhaiter la bienvenue à M. Walsh.

MM. Nystrom et Nickerson ici présents et qui ont suivi nos séances ces derniers mois, représentent les autres députés et sont, respectivement du Nouveau parti démocratique et du Parti conservateur.

Etes-vous seul, monsieur Walsh?

M. Henry M. Walsh (président, Association des chantiers maritimes canadiens): Oui.**Le président:** Je précise que M. Walsh représente l'Association des chantiers maritimes canadiens, aussi connue sous l'acronyme ACMC.

Je vais maintenant vous accorder la parole, monsieur Walsh, intervenez comme bon vous semble.

M. Walsh: J'aimerais parcourir rapidement mon mémoire, monsieur le président, car j'ai remarqué que souvent les gens se reporteront à la dernière page sans avoir écouté le reste du texte présenté. J'aimerais donc m'assurer que vous avez entendu ce que nous voulons vous dire. Me permettez-vous de commencer?

Le président: Certainement, je vous en prie.

M. Walsh: En guise de préambule, nous tenons à préciser que nous sommes heureux d'avoir l'occasion de vous présenter ce mémoire. L'objectif qu'il sous-tend est de surmonter certaines des anomalies et des carences qu'on a observées dans les politiques actuelles en matière d'importation et de tarifs s'appliquant à la construction navale.

J'ai brièvement indiqué qui nous représentons au deuxième paragraphe du document. Il s'agit de près de 90 entreprises œuvrant dans le domaine de la construction navale et des industries connexes et situées partout au pays, de Saint-Jean de Terre-Neuve à Victoria. Nous avons même un membre au Manitoba. Nous n'en comptons pas encore en Alberta ni en Saskatchewan mais quand même, dans toutes les autres provinces . . .

Le président: Continuez à essayer.**M. Nystrom:** Il n'y a pas beaucoup d'océans en Saskatchewan.**M. Walsh:** Pas beaucoup d'océans mais beaucoup d'eau.

On trouve ensuite les chiffres relatifs à notre production au troisième paragraphe. Cette année, nous prévoyons des rentrées d'environ un milliard de dollars, si l'on tient compte des industries connexes. Étant donné l'effet d'entraînement qu'a une industrie primaire sur l'activité économique, nous estimons rapporter environ 2.3 milliards de dollars et être à l'origine d'environ 50,000 emplois.

On trouve la justification d'une industrie des chantiers navals canadiens à la page 2. Cette partie est d'ailleurs tirée du rapport présenté par le groupe d'étude sur l'industrie canadienne de la construction navale, qui a été publié en juillet

[Texte]

As I have said, we cover the country. The industry is largely Canadian owned; I think over 90 per cent. We build and repair a wide variety of special-purpose ships for the domestic movement of freight and passengers on inland and coastal trade routes. We also provide ship-repair facilities for deep-sea vessels, and we also build vessels for export and are beginning to build them for some deep-sea trades.

The general need for a shipbuilding industry in Canada is set out on that page as well. We have an important domestic requirement for government ships, including naval ships. Some of the other special conditions which exist in Canada are listed in paragraph 3.2 on page 2.

• 1555

We believe we generate significant economic benefits without excessive government assistance. The following are extracts, I might repeat, from the sector task force report:

Secondary benefits in related industries are at least equal to the unemployment and limited alternative employment opportunities;

The level of government assistance provided to the industry is not unreasonable when compared to assistance provided other domestic manufacturing industries;

The record of shipbuilding for export is impressive . . .

Then there are some other details on high technology.

Insofar as the productivity of our Canadian shipbuilding industry is concerned, we believe we are somewhat misrepresented in the minds of many Canadians with respect to our productivity, and we believe the sound government policies that have been in position over the last ten years or so have resulted in significant gains in productivity by the industry. As a result, the dollar output per shipyard employee in current dollars increased threefold from 1971 to 1980. In constant 1971 dollars, this represents a real increase in output of over 50 per cent between 1971 and 1980. Prices on equal terms are now considered on a par or better in relation to traditional west European competitors.

It should also be noted that Canadian allied industries have also improved their competitive position and several companies are now selling over 60 per cent of their output to export markets. In the last six years our shipyards have exported over \$1.3 billion worth of ships and drilling rigs.

In competing for export orders we are faced with the problem that most shipbuilding countries are offering better financing than EDC can offer under their legislation and, in most cases, a differential in financing that more than offsets

[Traduction]

1978. J'aimerais parcourir certains des points figurant sous cette rubrique.

Ainsi que je vous l'ai dit, nous sommes représentés partout au pays. Par ailleurs, cette industrie appartient dans une très forte proportion à des Canadiens; je crois que cette proportion est supérieure à 90 p. 100. Nous construisons et réparons un grand nombre de navires spécialisés servant au transport de marchandises et de passagers sur les voies commerciales intérieures et côtières du Canada. Nous fournissons aussi les installations de radoub nécessaires aux navires hauturiers et nous construisons également des navires à des fins d'exportation et commençons à construire des navires hauturiers.

A la même page, on précise pourquoi il est nécessaire de maintenir au Canada une industrie de construction navale. En effet, le gouvernement du pays a d'importants besoins de navires, y compris de navires de guerre. Les autres conditions particulières au Canada sont mentionnées sous l'alinéa 3.2 des pages 2 et 3.

Nous estimons que l'industrie de la construction navale offre des avantages économiques importants, et ce sans recevoir une aide importante de la part du gouvernement. Encore une fois, les renseignements suivants sont tirés du Rapport du groupe d'étude sur l'industrie canadienne de la construction navale.

Les retombées sur les industries connexes contrebalancent tout au moins les effets du chômage et des autres possibilités d'emplois limitées;

l'aide consentie par le gouvernement à cette industrie est raisonnable comparativement aux subventions fournies à d'autres industries manufacturières canadiennes;

en ce qui a trait à l'amélioration de la balance commerciale de l'industrie de la construction navale aux fins d'exportation, les résultats obtenus sont remarquables . . .

Le texte fournit ensuite d'autres détails relatifs à la technologie de pointe.

Abordons maintenant la question de la productivité des chantiers maritimes canadiens. A cet égard, nous croyons qu'on ne donne pas une idée très juste de cela aux Canadiens et estimons que grâce à des programmes d'aide gouvernementaux réalistes, la productivité de notre industrie a sensiblement augmenté au cours des 10 dernières années. Il en est résulté que le rendement en dollars courants par employé des chantiers maritimes a triplé entre 1971 et 1980. En dollars constants de 1971, cela représente une augmentation réelle de la productivité de plus de 50 p. 100 au cours de cette période. Par conséquent, à conditions égales, le Canada peut maintenant offrir des prix équivalents ou plus avantageux que ceux de ses concurrents traditionnels d'Europe de l'ouest.

Il faut également signaler que les industries connexes canadiennes ont, elles aussi, amélioré leur position concurrentielle et que plusieurs d'entre elles écoulent plus de 60 p. 100 de leur production sur les marchés d'exportation. Au cours des six dernières années, nos chantiers maritimes ont exporté plus de \$1,300,000 de navires et de plates-formes de forage.

En cherchant à obtenir des commandes pour l'exportation, nous sommes confrontés au fait que la plupart des pays qui ont des chantiers maritimes offrent de meilleures conditions de financement que la SEE et que, dans la plupart des cas, cette

[Text]

the present Shipbuilding Industry Assistance Program, or SIAP, subsidy. It has been shown that a 2.5 per cent advantage in financing is about equivalent to a 10 per cent direct subsidy. Recent EDC financing has been in the 12 to 14 per cent range, whereas several countries are offering terms as low as 6 per cent and others at 7 and 8 per cent, the first two or three years sometimes being interest free. Consequently, on export orders we are usually faced with a financing hardship of over 10 per cent, even after taking the SIAP subsidy into account.

For example, Canadian shipowners recently purchased for a total of \$125 million three ocean-going lakers in the United Kingdom. No lakers have been built abroad since about 1961: these are the first ones ordered abroad. You can understand why they went abroad. They got 7.5 per cent interest from the United Kingdom, from British shipbuilders, as against 22 or 23 per cent or more, which was the rate prevailing in the months of July and August when the order went through. This in effect is a direct subsidy of some 60 per cent.

Just a word now on world-wide shipbuilding.

Since 1975 shipbuilding world-wide has been in a depressed condition and, while there has been some improvement within the last year or so, the market continues to be subject to massive government intervention. During the period 1975-80 the SIAP program of direct subsidies to shipyards was successful in maintaining a viable shipbuilding industry in Canada and, as indicated above, the industry made significant gains in productivity and efficiency during this period.

There was quite a bit of money given out in direct subsidies: during that period it was close to \$300 million. But what was important was that it was successful in doing what it was supposed to do—maintaining the industry, employment and so on.

In other countries the situation has been quite different. I could cite Sweden, for example, which during the same period poured out more than \$3 billion as opposed to the \$300 million in Canada. It still resulted in closing of yards and so on and so forth, so our program, all things considered, has been extremely successful.

• 1600

SIAP dropped to 9 per cent on June 30, 1980, and then a \$75-million ceiling was placed on the annual disbursements until the fiscal year 1983-1984. Canadian assistance on orders placed at the present time is effectively at about the 5 per cent level, because if you place an order now, you do not get your money for two or three or four years, and therefore you have to borrow money at the current level. So this effective 5 per cent subsidy level leaves the Canadian industry at the mercy of foreign government intervention in the marketplace.

[Translation]

différence dans le financement efface la subvention de 9 p. 100 qu'accorde le Programme d'aide aux constructeurs de navires (PACN). Il a été établi qu'un avantage de 2.5 p. 100 en matière de financement est l'équivalent d'une subvention directe de 10 p. 100. Ces derniers temps, la SEE consent des prêts à intérêt de 12 à 14 p. 100 tandis que certains pays en offrent à 6 p. 100, d'autres de 7 et 8 p. 100 et, dans certains cas, sans aucun intérêt pour les deux ou trois premières années. Par conséquent, en ce qui concerne les commandes pour l'exportation, nous devons d'ordinaire faire face à des taux de financement de 10 p. 100, même en tenant compte de la subvention du PACN.

Par exemple, les armateurs canadiens ont récemment acheté au Royaume-Uni, au prix de 125 millions de dollars, trois navires de navigation fluviale adaptés pour affronter l'océan. Aucun de ces navires conçus pour les Grands Lacs n'avait été construit outremer depuis 1961 environ; il s'agit des premiers qu'on commande à l'étranger. Vous comprendrez pourquoi on est allé là-bas pour les acheter: les constructeurs navals britanniques demandaient 7.5 p. 100 d'intérêt, comparativement à 22 ou 23 p. 100 au Canada pendant les mois de juillet et août, moment où on a passé la commande. Cela correspond en réalité à une subvention directe de l'ordre de 60 p. 100.

J'aimerais maintenant dire quelques mots sur les chantiers maritimes dans le monde.

Depuis 1975, tous les chantiers maritimes du monde sont en stagnation et, bien que la situation se soit un peu améliorée depuis un an environ, les gouvernements n'ont cessé d'intervenir massivement sur ce marché. Au cours de la période 1975-1980, le PACN du gouvernement canadien a subventionné directement les chantiers maritimes et a réussi à rentabiliser cette industrie au Canada et, comme nous l'avons indiqué ci-dessus, celle-ci a même vu sa productivité et son rendement s'améliorer sensiblement.

On a accordé d'importantes sommes d'argent, près de 300 millions de dollars, au titre de l'aide directe pendant cette période. Ce qu'il convient toutefois de retenir de cela, c'est que ces subventions ont réussi à atteindre les objectifs visés, à savoir le maintien des activités de l'industrie, de l'emploi etc.

Dans d'autres pays, la situation était tout autre. Ainsi, je pourrais vous citer l'exemple de la Suède où, pendant la même période, le gouvernement a consenti plus de 3 milliards de dollars comparativement aux 300 millions de dollars accordés au Canada. Cela n'a quand même pas empêché la fermeture de chantiers, etc. Par conséquent, tout bien considéré, notre programme a obtenu beaucoup de succès.

Le taux d'intérêt du PACN a diminué pour se fixer à 9 p. 100 depuis le 30 juin 1980, et le plafond annuel des déboursés s'est établi à 75 millions de dollars jusqu'à l'année financière 1983-1984. L'aide canadienne pour les commandes placées en ce moment est donc limitée à environ 5 p. 100, ce qui fait que l'industrie canadienne est à la merci de l'intervention de tout gouvernement étranger sur le marché. En effet, vous n'obtiendrez l'argent de votre subvention que dans deux à quatre ans et il vous faut emprunter les fonds nécessaires aux taux actuels.

[Texte]

The CSSRA has attempted to avail itself of the anti-dumping legislation to counter this situation. We did write to the Deputy Minister of National Revenue, and we had cases where ships were brought in from overseas which were quite obviously dumping, because the material costs represented, in effect, the cost of the ship, and our yards just could not cope with that kind of situation. However, for a variety of reasons, we were not successful in having the anti-dumping investigation carried out completely because as we found out, they are not really designed to meet this kind of capital equipment import, nor do we see, as I say in the brief, that the proposed changes announced in the document, proposals on import policy, will really be useful in preventing the dumping of ships such as the three lakers I mentioned earlier. Meanwhile, it seems likely that foreign direct and indirect assistance to ship-builders, although declining in the last year or so, will continue to be heavy for perhaps as long as two years.

Over the last 20 years all Canadian governments have recognized that the shipbuilding industry is essential to Canada's defense, sovereignty and economic interests, as well as a vital element for employment opportunities in the areas of the country where alternative employment is not available. Perhaps more important, all Arctic and offshore developments are such that shipbuilding will, with the right policy, be a major growth industry over the next decade, and foreseeable requirements are such that a high level of activity can be sustained for many years to come.

I believe that few other manufacturing industries in Canada have as bright a future and one which you can pretty well depend on.

The immediate problem, then, is to maintain the viability and productivity of the existing base and to gear-up for these foreseeable requirements, which have been estimated to reach a total of \$40 billion over the next ten years. We believe that import policy, in perhaps a different context than that outlined in the import policy paper, can be the vehicle to ensure that this level of activity be assured to the Canadian industrial economy.

With respect to that \$40 billion figure, Mr. Chairman and gentlemen, we recently completed a survey of the market opportunities for shipbuilding over the period 1982-1991 and we contacted the major ship owners in Canada and most of the oil and gas developers, and we asked them for their possible shipbuilding requirements over the period 1982-1991. We assembled this and kept it confidential, but we have provided it to government departments who are reviewing the shipbuilding policy. Through this market survey, we identified some \$33 billion worth of work. That is what people see at this time as medium to high probability requirements.

[Traduction]

L'ACMC a essayé de se prévaloir de la législation antidumping pour remédier à cette situation. Nous avons écrit au sous-ministre du Revenu national car nous avons constaté des cas d'achats de navires provenant d'outre-mer à des prix constituant des cas flagrants de dumping, car les coûts des matériaux correspondaient effectivement au coût du bâtiment. Or, nos chantiers ne peuvent tout simplement pas faire concurrence à ce genre de situations. Cependant, pour bon nombre de raisons, nous n'avons pas réussi à obtenir une enquête anti-dumping complète car nous nous sommes rendu compte que les lois en la matière n'ont pas été conçues pour répondre à l'importation de biens d'équipement de ce genre. Nous ne voyons pas non plus comment les modifications annoncées dans le document portant sur la politique d'importation arriveront à empêcher le dumping de navires, comme celui des trois grands navires des Grands Lacs mentionnés ci-dessus. Entre-temps, cependant, on peut s'attendre que l'aide directe et indirecte étrangère accordée aux chantiers maritimes, bien qu'en baisse depuis l'an dernier, continuera à être substantielle pour encore deux autres années au moins.

Au cours des 20 dernières années, tous les gouvernements canadiens ont reconnu que l'industrie de la construction navale est essentielle à la défense, à la souveraineté et aux intérêts économiques du Canada et joue un rôle vital en matière d'emploi dans les régions du pays où il n'existe pas d'autres débouchés. Toutefois, et c'est peut-être plus important, les projets de mise en valeur des ressources de l'Arctique et des fonds marins auront peut-être une telle ampleur que, à la faveur de politiques adéquates, l'industrie de la construction navale pourrait connaître au cours de la prochaine décennie une très forte croissance, et la demande prévisible est telle qu'un niveau élevé d'activité pourrait se maintenir pour de nombreuses années.

Pour ma part, j'estime que peu d'autres industries de fabrication au Canada ont un avenir aussi brillant et sur lequel on puisse miser.

Dans l'immédiat cependant, le problème est de réussir à maintenir la viabilité et la productivité des chantiers existants et de se préparer à cette demande qui, selon des estimations, pourrait s'élever à 40 milliards de dollars au cours des dix prochaines années. Nous croyons qu'en adoptant une politique d'importation différente de celle énoncée dans le document sur la politique d'importation, on pourrait s'assurer que l'industrie canadienne conserve ce niveau d'activité.

Pour ce qui est de ce chiffre de 40 milliards de dollars, monsieur le président et membres du Comité, récemment, nous avons terminé une enquête sur les débouchés de la construction navale pendant la période s'étalant de 1982 à 1991, et à cette fin, nous sommes entrés en contact avec les principaux propriétaires de navires du Canada, ainsi qu'avec la plupart des entreprises de prospection et d'exploitation de pétrole et de gaz afin de leur demander quels seront leurs besoins en matière de construction maritime au cours de la période s'étendant de 1982 à 1991. Nous avons recueilli les données ainsi obtenues, qui bien que confidentielles, ont été communiquées aux ministères gouvernementaux qui réexaminent la politique en matière de construction navale. Cette enquête

[Text]

Of that total of \$33 billion, some \$13 billion will be for Arctic; another \$12 billion will be for the offshore, the east coast offshore primarily; another \$5 billion for our other commercial requirements; plus another \$3 billion for government work such as the frigate program and so. So there is quite a bit. Even at this time they can identify that amount of money, and it could grow much higher.

I will go on with the brief. At the present time there is an overall 25 per cent tariff on the importation of ships into Canada. Unfortunately, this policy has many gaps, which sharply reduces the effectiveness.

• 1605

British Commonwealth ships enter registry for coasting and inland operations duty free, even though Mr. Marchand, as the then minister of transport, announced that that was to be applied some eight years ago. There has been an awful lot of fiddling around before getting this change into effect, and it is still not in effect.

Some 15 or 20 years ago, fishing vessels over 100 feet in length were permitted to enter Canadian registry for coasting and inland operations duty free.

Vessels for oil exploration and production beyond the 12-mile territorial limit can enter Canadian registry duty free, and for other operations the tariff is 10 per cent.

On the other hand, existing import policy requires duty to be paid on certain components for ships built in Canada for Canadian registry. Thus, the Canadian builder is handicapped by paying tariffs on those items which can be imported duty free when the whole ship is brought in, yet if it is built in Canada he has to pay a duty on equipment. For example, for a 100-foot fishing vessel the additional tariff has been about \$250,000, a sufficient difference, you can see, to send a building contract abroad. On larger ships, the amount could be much higher.

Another anomaly is that foreign shipowners can benefit from special financing through EDC, whereas an equivalent is not available for domestic owners. I understand the government has recently been considering a new policy to offset cheap financing abroad by the introduction of an import substitution policy, which would likely allow EDC-type financing to be applicable to ships built in Canada which would otherwise be purchased abroad. We believe that such a policy would be beneficial, but we also see difficulties in its imple-

[Translation]

nous a permis de déceler des travaux possibles d'environ 33 milliards de dollars. Enfin, c'est ce qu'on estime à l'heure actuelle moyennement ou fortement probable.

Sur ce total de 33 milliards, environ 13 milliards proviendront des activités se déroulant dans l'Arctique, 12 milliards correspondront aux travaux sous-marins, principalement sur la côte est, 5 milliards viendront d'autres besoins commerciaux et, enfin, 3 milliards seront obtenus de travaux effectués pour le compte du gouvernement comme le programme de frégates, etc. Il y a donc beaucoup de choses à envisager. Ceux que nous avons contactés ont déjà indiqué les sommes que je viens de vous citer, et elles pourront encore croître davantage.

Je vais revenir au mémoire. A l'heure actuelle, tous les navires importés au Canada sont frappés d'un droit global de 25 p. 100. Cette politique comporte malheureusement de nombreuses lacunes qui en réduisent énormément l'efficacité.

Les navires construits dans le Commonwealth britannique peuvent entrer au Canada en franchise et être immatriculés pour le cabotage et la navigation intérieure, cela, même si M. Marchand, du temps qu'il était ministre des Transports, avait annoncé la mise en œuvre de cette politique il y a environ huit ans. Il y a eu énormément d'atermoiements et ce nouveau droit n'est toujours pas en vigueur.

En outre, il y a quinze ou vingt ans, les bateaux de pêche de plus de 100 pieds étaient autorisés à entrer au Canada en franchise et à y être immatriculés pour le cabotage et la navigation intérieure.

Les navires servant à la prospection et à la production pétrolières au-delà de la limite territoriale de douze milles, peuvent entrer au Canada en franchise; pour toute opération en-deçà de cette limite territoriale, le tarif est de 10 p. 100.

Par ailleurs, aux termes de la politique en vigueur en matière de droits d'importation, certaines pièces de navires construits au Canada et devant être immatriculés au Canada sont soumises à un droit de douane. Le constructeur canadien de navires est ainsi défavorisé parce qu'il doit payer des droits sur ces pièces qui peuvent être importées en franchise lorsqu'elles font partie d'un navire achevé. Donc, si le navire est construit au Canada, il faut payer un droit s'appliquant aux pièces. Par exemple, pour des bateaux de pêche de 100 pieds, le droit supplémentaire d'un chalutier construit au Canada a été d'environ \$250,000, différence qui suffit à faire préférer un contrat de construction à l'étranger. En outre, ces chiffres pourraient être bien plus élevés pour des navires de plus grande taille.

Autre anomalie: les propriétaires de navires étrangers peuvent obtenir de la SEE un financement spécial, tandis que l'inverse n'est pas vrai pour les propriétaires canadiens. On me dit que le gouvernement songe depuis peu à mettre en œuvre une politique qui contrebalancerait le financement à bas prix offert à l'étranger et mettrait en place une «politique de remplacement des importations» permettant d'appliquer le financement offert par la SEE à des navires construits au Canada, qui seraient autrement achetés à l'étranger. Une telle

[Texte]

mentation which could lead not only to discrimination, but also to inevitable delays in processing and in finalizing contracts. For these reasons, the CSSRA has for several years been advocating across the board EDC-type financing for domestic shipowners which would be simple to administer. The government recognizes that EDC financing makes sense for the export of ships, but we believe it makes greater sense for the domestic demand, especially in view of the large numbers of vessels imported into Canada in recent years.

I will not go through the whole question of ships imported into Canada, but in Annex C to the brief, in the last columns in Table 2, the imports through the years are shown. In 1980 it was 70,000; as of the end of September, and I just got the figures today, 101,000 gross tons of ships have been brought into Canada so far this year. As I say, on page 3, orders to our yards up to the end of June have only been for, I think, 28,000 gross tons, and we have already had 100,000 tons brought in from abroad. We do not think that is a very good situation.

As I mention here about the Great Lakes operators, it is the first time since 1961, I think, that this has happened—I say 1981 in here, but that is a mistake, it should be 1961 at the bottom of page 7 in that paragraph—it has been 20 years. There have been fishing vessels ordered in South Africa recently, and these will probably be brought into Canada in the next few months, new offshore support vessels have been ordered in Korea, some have been brought in from the U.K. Late last year, Petro-Canada ordered a semisubmersible rig in Japan, as did Gulf Canada and Husky Oil within recent weeks. All of this has meant that in the last eight months—I say “about 700 million”—I am quite certain that over \$700 million worth of ships and oil exploration marine equipment has been ordered abroad. For several years we have been saying that Canada risks losing out on these opportunities, unless we have the right policies in place; we have lost that much in eight months, yet some of the policies that we have been advocating are still absent. We hope that this subcommittee will recognize that early action is essential and do whatever is within its power to do to help the situation.

We have mentioned taxation measures to offset dumping prices. We know that does not come within your terms of reference, but I thought it would be useful to have it in here in any case.

[Traduction]

politique aurait, à notre avis, des effets bénéfiques, mais elle ne sera pas facile à mettre en œuvre, car elle pourrait donner lieu à une certaine discrimination et provoquer des retards inévitables dans le traitement et la conclusion des contrats. C'est pourquoi l'ACMC préconise depuis plusieurs années la mise en vigueur d'un financement semblable à celui de la SEE et ce, pour tous les constructeurs de navires canadiens, formule qui serait plus simple à administrer. Le gouvernement reconnaît le bien-fondé du financement de la SEE en ce qui concerne l'exportation des navires, et, selon nous, ce financement est encore plus indiqué pour satisfaire la demande intérieure, compte tenu notamment du grand nombre de navires qui ont été importés au Canada au cours des dernières années.

Je ne m'étendrai pas sur la question des navires importés au Canada, mais vous trouverez des tableaux relatifs à cela à l'annexe C de ce mémoire, dans la dernière colonne du tableau 2. On y remarque qu'en 1980 leur nombre s'élevait à 70,000, à la fin de septembre. Quant aux chiffres de cette année, que je viens de recevoir aujourd'hui même, ils indiquent que jusqu'à maintenant, des bâtiments d'un tonnage brut de 101,000 tonnes sont entrés dans notre pays. Comme je l'ai indiqué à la page 3, les commandes qu'avaient reçues nos chantiers jusqu'à la fin de juin n'ont atteint que 28,000 tonnes environ, alors qu'il y en a déjà 100,000 qui proviennent de l'extérieur. Nous ne croyons pas que cette situation soit très saine.

Pour reprendre ici ce que je mentionne dans le document au sujet des armateurs des grands Lacs, je crois que c'est la première fois depuis 1961 que cela se produit. Le document mentionne 1981 au bas de la page 8, mais c'est une erreur car c'est la première fois depuis 20 ans. Par ailleurs, de nouveaux bateaux de pêche ont récemment été commandés à l'Afrique du Sud et devraient être livrés au Canada au cours des prochains mois; des navires de soutien pour les opérations de prospection sous-marine ont également été commandés à la Corée et certains ont été achetés au Royaume-Uni. L'an dernier, Petro-Canada a demandé au Japon de lui fabriquer une plate-forme de forage à demi-submersible, exemple suivi ces dernières semaines par Gulf Canada et Husky Oil. Tout cela revient à dire qu'au cours des huit derniers mois, des commandes de navires et d'équipement de prospection pétrolière sous-marine de l'ordre de 700 millions de dollars ont été placées à l'étranger, même si je suis convaincu, pour ma part, que ces transactions ont coûté beaucoup plus que cela. Depuis plusieurs années, l'ACMC prévient le Canada qu'il risque d'être perdant à ce chapitre s'il ne dispose pas de politiques adéquates. Or, nous avons perdu des sommes aussi considérables ces huit derniers mois et malgré cela, certaines des politiques dont nous préconisons l'adoption n'ont pas encore été mises en œuvre. Nous espérons donc que votre Sous-comité se rendra compte qu'il est essentiel d'agir vite et qu'il prendra toutes les mesures qu'il a le pouvoir d'adopter pour remédier à cette situation.

Nous avons mentionné quelques mesures fiscales qui pourraient servir à combattre le dumping. Je sais que ce genre de choses ne relèvent pas de votre mandat, mais j'ai cru utile d'en faire état tout de même dans ce document.

[Text]

Insofar as GATT and OECD implications are concerned, I have frequently heard that some of the things we have been espousing are not within the GATT, but during the NTN-Tokyo Round participants tacitly agreed that shipbuilding would not form part of the talks, and the direct and indirect subsidies which still prevail in most countries are testimony to this fact. Thus the recommendations we have set out on page 9 can in no way be considered to be contrary to our obligations to GATT.

About the OECD understanding on export credits, the understanding dated September 1, 1979 calls for a minimum down payment of 20 per cent, maximum credit for 8½ years, and an interest rate of 8 per cent. But it is well known that even these very low requirements—and we wish we could get some of those terms—have really been honoured mostly in the breach. In any case, our proposals would not conflict with the OECD understanding.

Then we have set out our recommendations, which we have been espousing for a number of years. I do not think it is necessary for me to go through them. I have alluded to them in presenting my brief. There they are.

That concludes my formal presentation, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Walsh. I think it is a very comprehensive brief and a very useful brief. I know you have had a long history in the field of transportation. I would have been surprised if the brief had been any less professional.

You have also recognized, of course, that there are certain limitations to our mandate. We have been accused, perhaps, of going beyond it—mostly by Mr. Hinds, over there, who is afraid of our conclusions. But we have not, really. I think we have on several occasions gone beyond our mandate, to the degree that it is important to fulfil our mandate. I think in the same way much of the information you have in there is extremely useful for us.

There is one question before I ask Mr. Nystrom and others who may want to comment—and perhaps we could leave at 4:45 p.m., if possible, but not necessarily. On page 7, Henry, you did mention the increased imports over the last year, I suppose as the world economy turned down. You talked about three ocean-going lakers for instance, which were ordered in the United Kingdom. Strictly speaking, would you say these orders have gone there because of dumping or because of unfair competition?

Mr. Walsh: Well, I would call it dumping, yes, when you consider that presumably the British government supported financing at 8 per cent, perhaps 7.5 per cent, when current terms in the U.K. were closer to 16 and 18 per cent. I do not know what else you could call it but dumping. They provided

[Translation]

Pour ce qui est des implications relatives au GATT et à l'OCDE, j'ai souvent entendu dire qu'un certain nombre des mesures que nous appuyons iraient à l'encontre des accords du GATT. Pourtant, les participants aux négociations commerciales multilatérales de Tokyo ont tacitement convenu de ne pas aborder la question des chantiers maritimes pendant leurs négociations, et les subventions directes et indirectes qu'offrent aujourd'hui encore la plupart des pays témoignent que cet accord tacite a été respecté. Les recommandations formulées en page 10 ne peuvent par conséquent d'aucune façon être considérées comme contraires aux obligations du Canada dans le cadre du GATT.

L'entente de l'OCDE du 1^{er} décembre 1979 en matière de crédits à l'exportation de navires exige un dépôt initial minimal de 20 p. 100, une échéance maximale du crédit de 8 années et demie à un taux d'intérêt de 8 p. 100. Personne n'ignore que ces exigences très favorables comparativement aux taux d'intérêt en vigueur n'ont pas été respectées. Il est à signaler que les propositions de l'ACMC ne seraient pas contraires à l'entente de l'OCDE.

Suivent nos recommandations, fondées sur des principes que nous appuyons depuis plusieurs années déjà. Je ne pense pas qu'il convienne de les énumérer car j'en ai déjà parlé. De toute façon, vous les trouverez tous dans le texte de mon mémoire.

J'en ai terminé avec ma présentation, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Walsh. Votre mémoire est fort complet et il nous sera très utile. Je sais que vous travaillez depuis de nombreuses années dans le domaine des transports. Si votre exposé avait été moins professionnel, j'aurais été fort étonné.

Vous avez fait remarquer, bien sûr, que notre mandat est assujéti à certaines limites. Certains nous ont accusés d'aller au-delà de ce dernier. Je songe notamment à M. Hinds, assis là-bas, qui craint nos conclusions. Mais je ne suis pas d'accord avec les reproches qui nous ont été faits. A plusieurs reprises, nous avons peut-être dépassé notre mandat, mais c'était toujours uniquement en vue de mener à bien notre travail. Quoi qu'il en soit, les renseignements que vous nous avez fournis nous seront extrêmement utiles.

J'aimerais vous poser une question avant de céder la parole à M. Nystrom et aux autres membres du Comité qui souhaitent intervenir. Nous pourrions peut-être vous laisser partir dès 16 h 45, mais ce n'est bien sûr pas une obligation. A la page 7 de votre mémoire, vous signalez que les importations ont augmenté l'an dernier, et ce, je suppose, à cause du ralentissement économique enregistré un peu partout dans le monde. Vous faites quelques remarques au sujet de trois navires des Grands Lacs adaptés à la mer qui ont été commandés au Royaume-Uni. Ce que vous prétendez en fait, c'est que ces commandes ont été passées avec des constructeurs britanniques à cause de dumping ou de concurrence déloyale, n'est-ce pas?

M. Walsh: Oui, je pense qu'on peut parler de dumping car j'imagine que le gouvernement britannique offrait un financement à 8 p. 100 ou à 7.5 p. 100, tandis qu'au Royaume-Uni les taux étaient plus près de 16 ou de 18 p. 100. D'après la définition que je donne au mot, il s'agit bien là de dumping. Le

[Texte]

that financing so the shipyards in Scotland would be employed. Of course, I suppose if I were in the position of this company that was importing and I got that kind of gift, I would be inclined to take it, if the law permitted it to be done.

As I say, that ship can be brought into Canada duty free, whereas if the same ship were brought into Canada and certain components were put in it by the Canadian shipbuilder, he would have to pay tax. We think that kind of law is absurd. We see no reason for maintaining this very anachronistic duty-free entry of British Commonwealth-built ships. It does not make sense.

The Chairman: Really what you are saying is that our whole policy over the last 10 years has been productive, in a sense of the facts you have—but can stand more improvement. Are you aware of any inclination on the part of the Department of Transport or the government to review, after this decade, the existing policy?

• 1615

Mr. Walsh: There is an interdepartment shipbuilding review group which has been working on this since last June, Mr. Chairman. They are scheduled to bring their report before ministers very shortly, and then will be bringing it to Cabinet I believe in December hopefully. Mr. Gray has made several announcements of when the results would be released but the latest one he has said is I think early this fall. He said this last summer. But I think it is more likely to be early this winter.

These points you have made we have made to them too; we realize that groups such as yours have an interest in this. I think import policy has a lot to do with it under the present climate, and we were concerned that some of the provisions on dumping and so on. We had been told by ministers before that if we see dumping situations why do we not use the anti-dumping legislation. Mr. Le Blanc said that to me about three or four years ago. Well, we tried it, and it does not work.

The Chairman: Why does it not work? I am being the devil's advocate. I am being the Anti-dumping Tribunal for the moment.

Mr. Walsh: Yes.

The Chairman: You say it does not work. They are going to say on the evidence, they have no evidence of anti-dumping or, if there is, no evidence of injury. You disagree with that obviously.

Mr. Walsh: Yes.

The Chairman: Why?

Mr. Walsh: It does not work for a number of reasons. For one thing, if it is a Canadian company, a Canadian shipowner, and they have been buying orders, and a shipyard sees them as a prospective client for a number of years, if that shipyard takes them before the Anti-dumping Tribunal, you could say

[Traduction]

gouvernement britannique a offert ce régime de financement afin que les chantiers maritimes écossais puissent avoir du travail. J'imagine que si j'étais la compagnie qui a importé ces navires, si on m'offrait ce genre de cadeau, j'aurais tendance à l'accepter, surtout si la loi me le permettait.

Comme je l'ai déjà dit, ce navire pourrait entrer au Canada en franchise. Pourtant, si ce navire arrivait au pays et qu'un armateur canadien y ajoutait certains éléments, ce dernier serait tenu de payer une taxe. Ce genre de loi est selon nous tout à fait absurde. Nous ne voyons pas pourquoi devrait être maintenue cette pratique anachronique qui permet l'entrée en franchise au Canada de navires construits ailleurs dans le Commonwealth britannique. Cela n'a aucun sens.

Le président: Ce que vous dites en fait, c'est que notre politique a été productive au cours des dix dernières années, mais qu'il conviendrait de l'améliorer. Savez-vous si le ministère des Transports ou le gouvernement entend examiner la politique en vigueur à l'heure actuelle à la fin de la décennie en cours?

M. Walsh: Monsieur le président, un groupe de travail interministériel étudie la situation de l'industrie de la construction navale depuis juin dernier. Il entend remettre son rapport aux ministres sous peu, pour pouvoir le déposer devant le Cabinet en décembre, du moins c'est ce que nous espérons. M. Gray a déjà plusieurs fois changé la date à laquelle on prévoit de rendre les résultats de cette étude publics. Mais la dernière fois qu'il a dit quelque chose à ce sujet, à savoir l'été dernier, il a parlé de l'automne, mais je pense que ce sera plutôt au début de l'hiver.

Les points que vous avez soulevés, nous en avons parlé nous aussi, et nous reconnaissons que des groupes comme le vôtre s'intéressent à cette question. Je pense que dans la conjoncture actuelle, la politique en matière d'importation a un rôle important à jouer, et nous sommes préoccupés par un certain nombre de dispositions en matière de dumping, etc. Différents ministres nous ont dit que si nous constatons des situations de dumping, nous devons invoquer la Loi antidumping. M. LeBlanc m'a fait cette recommandation il y a trois ou quatre ans. Nous l'avons fait, mais ça n'a rien donné.

Le président: Pourquoi cela n'a-t-il rien donné? Je vais jouer un peu à l'avocat du diable. Imaginez que c'est moi le tribunal antidumping.

M. Walsh: Oui.

Le président: Vous maintenez que cela ne donne rien. Le tribunal va dire qu'il n'y a pas de preuve de dumping ou bien, s'il y en a, qu'il n'y a pas de preuve de préjudice. Vous n'êtes bien sûr pas d'accord avec cela.

M. Walsh: En effet.

Le président: Pourquoi?

M. Walsh: Ce système ne fonctionne pas pour plusieurs raisons. Tout d'abord, s'il s'agit d'une société canadienne qui commande régulièrement des navires, un constructeur naval qui la considère depuis plusieurs années comme étant un client éventuel ne voudra pas la traîner devant le tribunal antidum-

[Text]

goodbye for many other tenders from that end. That is one problem, and that is a very real problem.

Second, it would be largely punitive; once the order is given and the ship is brought in, it is a punitive thing. He might have to pay tariff. The shipbuilder will not get any order if the shipowner has to pay tariff on bringing that ship in. All it does would be embitter him as a client for the rest of his days. So that is one problem.

The second problem is that it is very, very difficult to prove on these large capital investments that there is. Who is going to give you the information? Not the chap who bought the ship; not the seller. And it is not like imported cars where the price is advertised everywhere and everyone knows what it is going to be. When you buy these large cargo which might cost \$100 million, \$50 million, the prices are not advertised, so you have difficulty in getting any evidence that it is dumping.

The Chairman: I agree that you have a problem there, and other industries have made the same point. What would you recommend in the way of improvement in this field? This is important to us. This is really within our mandate. And you point out another problem for an important segment of our industrial development in this country. Shipbuilding, like the construction industry, is probably one of the most rapid ways of increasing the economy when it needs stimulating. Traditionally I think, as you may recall before your day, one of the problems with our shipbuilding firms has been that little shipbuilding yards have got a little fat and inefficient because, sooner or later, they were always used to prime the pump and decisions were made along geographical lines. I think the government in 1970 got away from that, and I am glad that you are saying that Mr. Drury's concept for efficiency and competition within our own Canadian boundaries has at least resulted in the fairly effective and efficient industry as you are suggesting. And frankly I am very surprised at the degree of exports that you have indicated there is. In the field of exports what are you running into? What do you think is unfair practice on the part of those governments?

Mr. Walsh: There have been cases; I cannot cite them precisely now, and even our own companies do not like them. But I might say that we are still doing some exports. We have had firms on the west coast who have recently sold some fishing vessels in the Philippines and in Mexico. There have been some ships sold to the United States recently. So it shows that they are at least competitive, and they are getting assistance from the Export Development Corporation on that.

But what we see as kind of a shame is the fact that we are losing so much of the domestic. In the domestic area, with the offshore and the Arctic, these two are the biggest new shipbuilding markets in the world today. It is a world scale type of thing.

[Translation]

ping, car cela signifierait qu'il n'aurait plus aucune chance de décrocher un contrat. C'est là l'un des problèmes, et je tiens à souligner que c'est un problème des plus réels.

Deuxièmement, ce serait là une pratique plutôt punitive, puisque la commande aurait été passée et le navire livré. Le constructeur naval n'obtiendra plus de commandes si les acheteurs doivent payer la douane sur réception du navire. Tout cela ne ferait qu'aigrir le client. Voilà donc pour le premier problème.

Le deuxième, c'est qu'avec ces gros investissements, il est très difficile de prouver quoi que ce soit. Qui va vous fournir les renseignements? Ce ne sera ni l'acheteur ni le vendeur du navire. Par ailleurs, la situation n'est pas du tout la même que pour les voitures importées, par exemple, où le prix fait l'objet de beaucoup de publicité. Par contre, pour ce qui est de ces grands navires, qui coûtent peut-être 100 ou 50 millions de dollars, les prix ne font l'objet d'aucune publicité. Il est donc difficile d'obtenir des preuves de dumping.

Le président: Je suis d'accord avec vous là-dessus. D'ailleurs, des représentants d'autres industries ont déjà soulevé ce problème. Que proposeriez-vous comme remède? Cela nous intéresse beaucoup, car cette question relève de notre mandat. Vous venez, par contre, de souligner un autre problème que cela posera au niveau du développement industriel de notre pays. Lorsque l'économie a besoin de stimulation, la construction navale, tout comme l'industrie de la construction immobilière, est très bien placée pour y donner un coup de fouet. Vous vous souviendrez peut-être qu'autrefois l'un des problèmes c'était que les petits chantiers navals s'enrichissaient tout en étant inefficaces; ils se débrouillaient toujours et les décisions étaient prises en fonction de facteurs géographiques. Je pense que le gouvernement a voulu s'écarter de cela en 1970, et je suis heureux de vous entendre dire que l'idée qu'avait M. Drury de l'efficacité et de la concurrence sur le territoire canadien a au moins donné naissance à une industrie efficace et efficiente. Je suis très franchement étonné par le volume d'exportations dont vous avez parlé. Que se passe-t-il sur le plan des exportations? D'après vous, en quoi ces gouvernements utilisent-ils des pratiques déloyales?

M. Walsh: Je ne pourrai pas vous donner des exemples précis aujourd'hui, mais je sais qu'il y a eu des cas d'abus. Même nos propres compagnies n'aiment pas ces gens-là. Mais nous exportons toujours. Certains constructeurs de la côte Ouest ont tout récemment vendu des navires de pêche aux Philippines et au Mexique. Des navires ont également été vendus dernièrement aux États-Uni. Cela prouve bien que ces sociétés sont au moins concurrentielles; elles bénéficient d'ailleurs d'une certaine aide que leur fournit la Société pour l'expansion des exportations.

Ce qui est malheureux, c'est que nous perdons beaucoup de ventes au Canada même. Les plus importants marchés mondiaux dans le domaine de la construction navale sont ceux qu'ont créés les explorations au large des côtes et la prospection dans l'Arctique. Il s'agit de marchés internationaux importants.

[Texte]

[Traduction]

• 1620

To come back to the point, Mr. Chairman, with respect to the question, do we have any suggestions on how to I wish we did. We have no magic- . . .

The Chairman: I did not ask that facetiously.

Mr. Walsh: No, I realize that. I wish we did know, but we see it as being extremely difficult.

The Chairman: Mr. Walsh, why do you think we are losing out on the drilling rigs? Is it time? Could it be cost? Is it speed of production? What is the reason why you are not competing there?

Mr. Walsh: We are. As you know, Davie, in Quebec, have sold some seven or eight rigs abroad, and recently a semisubmersible was sold, or at least there was a contract with Saint John Shipbuilding—a big order, \$160 million-odd. But then we have lost this \$700 million.

I suppose one of the reasons why is that better financing is available abroad. There is also the fact that they can bring them into the country where, essentially, they are operating duty free, so there are advantages there. There is still the question of government intervention and the international shipbuilding situation is still pretty low, so people are willing to underbid.

The Chairman: We will let Lorne continue and then Mr. Nickerson.

Mr. Nystrom: You say that the industry is largely Canadian owned; roughly, how much of it is? Seventy per cent? Eighty per cent?

Mr. Walsh: I think it is pretty close to 90 per cent—that is our shipyards and ship repair units, the allied industries are less so.

Mr. Nystrom: What is the rough geographical breakdown now of jobs? One quarter on the west coast or one third on the west coast? The Maritimes—?

Mr. Walsh: It used to be about even between the east coast, the St. Lawrence River—for the Great Lakes it was a bit less. I would be about 35 on the east coast and about 30 along the river—25 now, with MIL having lost 2,000 jobs. On the Great Lakes it is about 2,000 and on the west coast about 4,000. So, the west coast, at the moment, is perhaps our largest area.

Mr. Nystrom: In term of the tables here about imports into Canada, what percentage, roughly, of the ships we use are imported? I just have not had a chance really to absorb the tables here.

Mr. Walsh: It has been over 50 per cent over the last few years. I could provide detailed figures to you, Mr. Nystrom. In

Pour revenir à votre question, monsieur le président, nous n'avons malheureusement aucune solution magique au problème . . .

Le président: Ma question ne se voulait pas facétieuse.

M. Walsh: Je le sais bien. J'aimerais connaître la solution, mais le problème nous apparaît comme étant très difficile.

Le président: Monsieur Walsh, d'après vous, pourquoi perdons-nous des contrats pour les plates-formes de forage? Cela est-il imputable aux délais, aux coûts, à la rapidité de la production? Pourquoi l'industrie canadienne n'est-elle pas concurrentielle dans ce domaine?

M. Walsh: Elle l'est. Comme vous le savez, la société Davie, au Québec, a vendu quelque 7 ou 8 plates-formes de forage à l'étranger et la *Saint John Shipbuilding* a obtenu un contrat de construction d'une plate-forme semi-submersible. C'est d'ailleurs une commande importante, qui correspond à quelque 160 millions de dollars. Mais nous avons bien sûr perdu ces autres 700 millions de dollars.

Cela s'explique peut-être du fait qu'il existe de meilleurs régimes de financement à l'étranger. Il y a aussi l'avantage de pouvoir faire entrer ces navires au Canada en franchise. Mais il ne faut pas oublier que les gens font des surenchères à la baisse compte tenu de la question de l'intervention gouvernementale et de la situation assez précaire de la construction navale internationale.

Le président: Je vais maintenant céder la parole à Lorne Nystrom, qui sera suivi de M. Nickerson.

M. Nystrom: Vous dites que l'industrie appartient en majorité à des Canadiens? Pourriez-vous nous donner une idée un peu plus précise de la part qui revient aux Canadiens? Serait-elle de 70 ou de 80 p. 100?

M. Walsh: Pour ce qui est des chantiers navals et des sociétés de réparation de navires, la participation canadienne n'est pas loin de 90 p. 100. Pour les industries connexes, le pourcentage est un peu moins élevé.

M. Nystrom: Et quelle est la répartition géographique des emplois dans ce secteur? Y en a-t-il un quart ou un tiers sur la côte Ouest, les Maritimes ayant . . .

M. Walsh: Autrefois, le partage était à peu près équitable sur la côte Est et la région du fleuve Saint-Laurent, les Grands Lacs comptant pour une plus faible partie. Maintenant, il y en a peut-être 35 p. 100 pour la côte Est et 30 le long du Saint-Laurent, plutôt 25, car MIL a supprimé 2,000 emplois. Il y a peut-être 2,000 emplois dans la région des Grands Lacs et 4,000 le long de la côte Ouest. C'est peut-être la côte Ouest, donc, la région la mieux servie à l'heure actuelle.

M. Nystrom: Passons maintenant aux tableaux que vous nous avez fournis au sujet des importations canadiennes. Quel est le pourcentage des navires que nous utilisons au Canada qui ont été importés? Je vous pose ces questions car je n'ai vraiment pas eu le temps d'examiner de près les chiffres que vous nous avez donnés.

M. Walsh: Ces dernières années, environ 50 p. 100 des navires utilisés étaient importés. Mais si vous voulez, monsieur

[Text]

recent years it has been low—our production has been averaging between 100,000 and 200,000 gross tons per year, and a lot of that has been for export. Through those years our average imports have been about 100,000 gross tons.

Mr. Nystrom: You mentioned Britain in terms of problems of dumping, in terms of the subsidy of the interest rates. Are there any other examples you can give us besides Britain?

Mr. Walsh: There were some ships sold by the Japanese, three fishing vessels, two or three years ago, where we feel that the prices were not the market prices, they just wanted to sell them. That was the case where we applied to the Department of National Revenue to investigate and they had difficulty in getting the information.

Mr. Nystrom: How large would the orders be in places like South Africa?

Mr. Walsh: It was a small order; it was for, I think, one fishing vessel, running to maybe \$3 million, \$4 million, or \$5 million at the most.

Mr. Nystrom: By Korea, you mean South Korea, do you? Or North Korea?

Mr. Walsh: I mean South Korea, yes.

Mr. Nickerson: You brought to our attention the fact that ships for certain purposes, or ships of certain kinds, for instance, fishing vessels over 100 feet, can be imported duty free, whereas, if those vessels were to be built in Canada, by Canadian manufacturers, Canadian shipbuilders, the parts and equipment that go with them, if imported, would be subject to a duty of 25 per cent or so that would have to be paid. Just how big a problem is this with you? And I do not know if I understood you to say this or not, but if a possible solution to that problem would be to take off that duty on parts and equipment coming into the country, would that receive the support of the members of your allied industries. I am looking through the list and there is a pretty impressive list of Canadian manufacturers of electronics, motive equipment, pumps, hydraulic systems and everything else.

• (1625)

Mr. Walsh: We are not suggesting that that is the answer. We are suggesting that the answer is to put the tariff on because we recognize just what you have very intelligently recognized as a problem. We do not want that duty removed for our allied industries, they need that protection. It is not 25 per cent, it is more in the 5, 10, 15 per cent range, and it is important that it be retained. That is why we feel the duty should be placed on the fishing vessels the same as other types of vessels.

[Translation]

Nystrom, je pourrais vous fournir des précisions supplémentaires à ce sujet un peu plus tard. Cette part s'est affaiblie ces dernières années. Notre production annuelle correspond en moyenne entre 100,000 et 200,000 tonnes brutes, une part importante étant prévue pour l'exportation. En général, nous avons importé environ 100,000 tonnes brutes par an.

M. Nystrom: Lorsque vous parliez du dumping, vous avez cité la Grande-Bretagne à titre d'exemple, expliquant qu'elle avait fixé des taux d'intérêt plus intéressants. Pourriez-vous nous donner d'autres exemples de pays qui ont agi de la sorte?

M. Walsh: Il y a deux ou trois ans, le Japon nous a vendu 3 navires de pêche. D'après nous, les prix ne correspondaient pas aux prix du marché; les Japonais voulaient tout simplement s'en débarrasser. C'est d'ailleurs suite à cet incident, que nous avons demandé au ministère du Revenu national de mener une enquête à ce sujet et que ce dernier a eu du mal à obtenir les renseignements dont il avait besoin.

M. Nystrom: De quel ordre seraient les commandes passées avec l'Afrique du Sud?

M. Walsh: Ces commandes sont plus petites. Pour ce qui est de l'Afrique du Sud, je pense qu'on avait commandé un seul navire de pêche qui a coûté 3 ou 4 millions de dollars ou 5 millions de dollars au grand maximum.

M. Nystrom: Lorsque vous parlez de la Corée, s'agit-il de la Corée du Sud ou de la Corée du Nord?

M. Walsh: De la Corée du Sud.

M. Nickerson: Vous avez souligné tout à l'heure que certains navires, par exemple, les navires de pêche de plus de 100 pieds doivent être importés en franchise, tandis que si ces mêmes navires étaient construits au Canada par des constructeurs canadiens, ceux-ci devraient payer des frais de douane de 25 p. 100 pour les pièces importées dont ils auraient besoin. Selon vous, jusqu'à quel point ce problème est-il grave? Je ne sais si j'ai bien saisi ce que vous disiez à ce sujet, mais si, pour régler ce problème, on supprimait les frais de douane pour les pièces importées, les membres de vos industries connexes seraient-ils d'accord? En parcourant rapidement la liste, je constate qu'il y a un nombre impressionnant de manufacturiers canadiens de produits électroniques, de moteurs, de pompes, de systèmes hydrauliques, et cetera.

M. Walsh: Nous ne disons pas que c'est là la solution. D'ailleurs, nous pensons que ces tarifs doivent être imposés, car nous reconnaissons qu'il existe, ce problème que vous venez si justement de souligner. Nous ne voulons pas que ces frais de douanes soient supprimés pour nos industries connexes, car elles ont besoin de cette protection. D'ailleurs, ces frais ne correspondent pas à 25 p. 100, mais plutôt à 5, 10 ou 15 p. 100, et il est très important qu'ils soient maintenus. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous pensons que ces frais de douane devraient s'appliquer aux bateaux de pêche, comme c'est déjà le cas de tous les autres types de navires.

[Texte]

Mr. Nickerson: I wonder if you could explain a little bit of the history of why fishing vessels over 100 feet are exempt.

Mr. Walsh: There was, I think, a great deal of logic when it was put into effect because, at that time, there was not the 200-mile limit, there was a 12-mile limit and the fisheries off the east coast were open to fishing vessels from all over the world. They could all go in there and compete. Therefore, that type of vessel was treated in the same manner as a ship engaged in deep-sea trades. Deep-sea trade vessels can be brought under a Canadian flag, and they do not have to pay tariff. We do not oppose that situation, but when the 200-mile limit was brought in and fishing rights were reserved to Canadian operators, we felt the situation had changed. That is why we felt it is like a coasting, internal operation. You were not then competing against international operators and, therefore, the tariffs should have been re-applied. That is what we suggested not to Mr. MacEachen, but I guess it was to Mr. MacDonald and subsequent ministers since that time and the ministers of Fisheries as well.

But, you know, once a thing is established it is very difficult to change anything, and nothing has changed. But we believe the change should have been made when the 200-mile limit was put in place because then it would be on the same . . .

Now, the question of the offshore supply vessels, if I may go on from that, why is that at 10 per cent? Well, that has a very strange history.

It started in Lake Erie when a company was drilling in Lake Erie a few hundred feet offshore for oil. It was some type of small vessel and the company that was doing it had imported it in. They said that it should be 25 per cent because it was a vessel, but since they were drilling just offshore, they said it should be given the tariff that is applicable for exploration drilling, which is 10 per cent. So they said, "Right, that is 10 per cent." The tariff board made that decision about 20 years ago or more and the 10 per cent level has remained, whether it is a big drilling rig or a ship and so on.

It is another one of those things that is there and you just do not get it changed, but it does not make any sense whatsoever.

Mr. Nickerson: I have one more question on a different subject and then I will let the Chairman have another shot.

In your recommendation 13.2, you say:

Marine activities associated with the exploration and development of offshore and Arctic resources be reserved for Canadian ships . . .

[Traduction]

M. Nickerson: Pourriez-vous nous fournir un petit historique, pour nous expliquer pourquoi les bateaux de pêche de plus de 100 pieds sont exemptés?

M. Walsh: A l'époque, je pense que c'était tout à fait logique, car la limite n'était pas de 200 milles, mais de 12 milles. Par conséquent, des bateaux de pêche de partout au monde allaient jeter leurs filets tout au long de la côte est. Ils pouvaient tous entrer dans ces eaux et se faire concurrence. C'est pourquoi ces navires ont été traités comme étant des navires engagés dans des activités menées en haute mer. Les navires commerciaux de haute mer peuvent entrer au pays, battant pavillon canadien, sans avoir à payer de taxe. Nous ne nous opposons pas à cela, mais lorsqu'on a instauré la limite de 200 milles et limité les droits de pêche aux Canadiens, la situation a changé. Selon nous, la pêche faite à l'intérieur de cette limite correspond à une activité côtière, voire même interne. Puisqu'il n'y avait aucune concurrence avec des navires étrangers, il aurait fallu que les tarifs entrent de nouveau en vigueur. C'est ce que nous avons proposé au ministre. A l'époque, ce n'était pas M. MacEachen, mais M. MacDonald, et nous avons soulevé cette question auprès des ministres qui lui ont succédé, ainsi qu'auprès des ministres des Pêches.

Mais vous savez comme moi que lorsque quelque chose est en place, il est très difficile de changer quoi que ce soit, et dans ce cas, rien n'a été changé. Quoi qu'il en soit, nous pensons que ce changement aurait dû être apporté à la loi lors de l'instauration de la limite des 200 milles, parce qu'alors, ce serait comme . . .

Passons maintenant à la question des navires d'approvisionnement au large des côtes. Vous me demandiez pourquoi la taxe est fixée à 10 p. 100. L'historique de cet état de choses est très bizarre.

Tout cela a commencé lorsqu'un navire, appartenant à une entreprise, s'est mis à forer, à la recherche de pétrole, dans le lac Érié, à quelques centaines de pieds de la côte. Il s'agissait d'un petit navire que la compagnie avait importé. On avait cherché à imposer à cette société des frais de 25 p. 100, mais celle-ci a répliqué que puisqu'elles forait au large des côtes, elle devrait bénéficier des tarifs applicables aux navires de forage d'exploration, c'est-à-dire 10 p. 100. La Commission des tarifs a accepté sa demande, et cette décision, prise il y a 20 ans, est toujours en vigueur, qu'il s'agisse d'une grosse plate-forme de forage, d'un navire, ou d'autres choses du genre.

Voilà encore un exemple de ces choses qui, une fois mises en place, sont très difficiles à changer. Mais cette situation n'a plus aucun sens.

M. Nickerson: J'aimerais vous poser une dernière question au sujet d'autre chose, après quoi je céderai la parole au président.

Votre recommandation 13.2 dit:

Les activités maritimes liées à l'exploration et à la mise en valeur des ressources au large des côtes et de l'Arctique devraient être réservées aux navires, et cetera, canadiens . . .

[Text]

This has been a matter of some dispute and debate for a long time and I just wonder how really restrictive you mean that to be. I will give you a couple of illustrations of where this has caused problems for me. The dredging program that Dome did in the Beaufort Sea, we were given to understand by Dome that there was no Canadian equipment capable of doing that. Would you have wanted the law to prevent Dome from going ahead with that desirable dredging project until such equipment had been manufactured in Canada?

• 1630

A second illustration is that if I were a northern mine operator with a mine somewhere along the Arctic coast or in one of the islands, realizing there are very few companies, that the competition within Canada for the transportation of my ores and concentrates is very limited, I would not want to be held up for ransom by the one or two Canadian shipping companies capable of transporting my goods. So I would argue that, at least for some of my requirements, I should be able to go outside of Canada and charter a Danish or Finnish vessel or something else. I wonder if you would agree with that or want to be entirely restrictive on this.

Mr. Walsh: I think the restrictions would have to be pretty tight; otherwise they would be meaningless. That is what has happened, of course. The companies in many cases have had these requirements for northern development and then have waited, in my opinion, until the last minute. Then they have ordered them abroad and said that Canadian yards could not provide them in time. I think that happens; therefore I think it would have to be pretty strict, but obviously there would have to be some loopholes.

We are suggesting a kind of Canadian Jones Act with perhaps not as much teeth as the American Jones Act, a Jones Act just for the Arctic. I think there would have to be some exceptions but I think the exception should not be the rule, and this is the thing. We do believe that the competition would develop, even if they were afraid of it at the beginning, but we do know that for the shipment of some of the ores in the Arctic there was unfair practice in getting some of those contracts for the ore shipment. Canadian ships should have had them. But there were, I think, some rather odd things that went on that ended up with them going abroad.

Mr. Nickerson: If you own a mine on Vancouver Island you could presume to use any ship you want to transport your concentrate to Japan. Why should it be different because your mine is located in a different part of Canada? Why should you not be able to avail yourself of the same opportunities as the operator located in British Columbia or Nova Scotia?

Mr. Walsh: I know our recommendation is for the exploration and development of offshore and Arctic resources. We are talking primarily in the coasting trade. In this recommendation we have not said that shipments abroad would then be a foreign thing, although one of our recommendations did say that. As you may know, the Conservative Party a couple of

[Translation]

Cela fait l'objet de discussions depuis fort longtemps, et j'aimerais savoir dans quelle mesure vous aimeriez que des restrictions soient imposées. Je vais vous donner quelques exemples de cas où cela pourrait poser des problèmes. Je pense notamment au programme de dragage que la société Dome a mené dans la mer de Beaufort. La société Dome prétendait qu'il n'existait au Canada aucun fabricant de matériel capable de faire ce travail. Auriez-vous voulu que la loi empêche la société Dome de réaliser ce projet de dragage fort souhaitable, jusqu'à ce qu'un manufacturier canadien soit en mesure de produire le matériel nécessaire?

Voici un autre exemple: si j'exploitais une mine le long de la côte de l'Arctique ou dans l'une des villes de cette région, je ne voudrais pas, étant donné que la concurrence, au Canada, pour le transport de mes minerais et de mes concentrés, est très limitée, être à la merci d'une ou deux entreprises canadiennes de transport par bateau pour expédier mes produits. J'estime que, au moins en ce qui concerne une partie de mes besoins, je devrais avoir la possibilité de m'adresser ailleurs et d'affréter un bateau danois ou finlandais. Qu'en pensez-vous?

M. Walsh: A mon avis, les restrictions doivent être assez sévères, sinon elles sont inutiles. Bien sûr, c'est ce qui s'est produit. Dans de nombreux cas, les entreprises ont attendu, à mon avis, à la dernière minute pour satisfaire leurs besoins en ce qui concerne le développement du Nord. Elles ont alors passé leurs commandes à l'étranger en prétendant que les chantiers navals canadiens ne pouvaient pas les exécuter dans les délais voulus. Voilà donc ce qui se passe. En conséquence, il faudrait que ces restrictions soient assez sévères, tout en garantissant, bien sûr, certaines échappatoires.

Il faudrait adopter, au Canada, l'équivalent de la «Jones Act» américaine pour l'Arctique, mais peut-être pas aussi stricte. On devrait prévoir certaines exceptions, mais celles-ci ne devraient pas être la règle, et c'est cela qui est important. Nous sommes convaincus que la concurrence se développerait, même si les entreprises la redoutent au début, car nous savons que les contrats de transport de certains minerais, dans l'Arctique, n'ont pas toujours été très réglementaires. Ce transport aurait dû se faire par bateaux canadiens, mais, en raison de toutes sortes de circonstances bizarres, les entreprises se sont adressées à des armateurs étrangers.

M. Nickerson: Lorsque vous possédez une mine sur l'Île de Vancouver, vous pouvez affréter n'importe quel bateau pour expédier vos concentrés au Japon. Pourquoi n'en est-il pas de même lorsque votre mine se trouve ailleurs au Canada? Pourquoi l'exploitant d'une autre mine ne pourrait-il pas avoir les mêmes possibilités que celui de la Colombie-Britannique ou de la Nouvelle-Écosse?

M. Walsh: Notre recommandation porte sur l'exploration et l'exploitation des ressources de l'Arctique. Il s'agit essentiellement de cabotage. Dans cette recommandation-là, nous ne disons pas que les expéditions à l'étranger seraient faites par bateaux étrangers, bien que nous le préconisions dans une autre de nos recommandations. Comme vous le savez, le parti

[Texte]

years ago adopted that resolution and said that Arctic transportation would be reserved for Canadian flag and built vessels from 1985. There was a time period set. That is not what we have before this committee at this time, although that certainly would be our wish if we could get it. We did at one time but then, as you know, something happened. It changed.

Mr. Nickerson: Yes, then I was elected.

The Chairman: Lorne, you have a supplementary you wanted to ask.

Mr. Nystrom: Yes, as a prairie boy I do not really know much about shipping, so it might sound pretty basic, but if your recommendations were accepted and put into practice how many more jobs would it mean? Secondly, how are technology and high tech affecting the shipping industry in terms of jobs? Is that a problem in terms of imports? Have the Japanese automated more than we have? Would you just elaborate a little bit in that area for someone who knows basically absolutely nothing about a ship except that it floats on water.

Mr. Walsh: I think if these recommendations were put in place our present shipbuilding within our association—we reckon it is between, well, let us call it 25,000—could go to 35,000 and 40,000, plus a great number of allied industry jobs as well. Now, insofar as technology and production are concerned, that of course has been one of our problems in that quite often the yards build one of a kind. You do not get into the series productions. You do not get into building half a dozen or a dozen more so that you can take advantage of that type of production. It is not quite Henry Ford's style, but that is why Davie are getting their first drilling rig, jackup rig. They probably did not make too much money on that first one, but then after building six or seven or eight of them, it gets in place; and with this type of policy we could see we would get a continuing order, we could see our business before us, and I think there would be a great deal of improvement in productivity. We do not have in our shipyards the massive production automaticity that was put into places like Sweden and Japan, but it was a darn good thing that it did not happen in Canada because they put in a tremendous amount of costly equipment and then suddenly found that market just disappear; and even Japan has had trouble. They built massive yards to turn out 500,000 ton ships with almost the whole operation automatic, but then when that market... No one will likely build a 500,000 ton ship again, it is all under 200,000 tons, so that massive capital investment has been wasted.

[Traduction]

conservateur a adopté cette résolution il y a plusieurs années, à savoir que le transport dans l'Arctique devrait être réservé à des bateaux battant pavillon canadien et construits au Canada, à partir de 1985. Or, il n'est pas du tout question de cela ici, pour le moment, mais c'est une mesure que nous approuvons tout à fait. Cela avait été décidé à un certain moment, mais, comme vous le savez, les choses ont changé.

M. Nickerson: Oui, j'ai été élu.

Le président: Lorne, vous avez une question supplémentaire à poser?

M. Nystrom: En effet. Ayant grandi dans les Prairies, je ne m'y connais pas tellement en matière de transport par bateau, et vous m'excuserez donc si ma remarque paraît assez banale. Si vos recommandations étaient acceptées et appliquées, combien d'emplois seraient créés? Deuxièmement, dans quelle mesure la technologie de pointe a-t-elle un impact sur l'industrie navale en matière d'emploi? Est-ce un problème sur le plan des importations? Les Japonais ont-ils automatisé davantage que nous? Pourriez-vous me donner ces précisions, car j'avoue ne rien savoir des bateaux, si ce n'est qu'ils flottent sur l'eau.

M. Walsh: Si ces recommandations sont appliquées, nous pensons qu'au sein de notre association, le nombre d'emplois pourrait passer de 25,000, actuellement, à 35,000, et même à 40,000, sans compter les nombreux emplois qui seraient créés dans les industries connexes. En ce qui concerne maintenant la technologie et la production, c'est bien sûr l'un de nos problèmes, puisque, bien souvent, les chantiers navals ne fabriquent qu'un bateau de tel modèle; ils ne font pas de fabrication en série et ne construisent donc pas six ou douze bateaux du même modèle, pour profiter de la production en série. Ce n'est donc pas du tout la méthode de Henry Ford, et c'est pour cela que Davie va avoir sa première plate-forme de forrage, une plate-forme sur vérins. Cette entreprise n'a certainement pas gagné beaucoup d'argent avec la première, mais, après en avoir construit six, sept ou huit, cela commence à marcher. Ce genre de politique nous permettrait d'avoir un carnet de commandes raisonnablement bien rempli; nous pourrions donc planifier, ce qui améliorerait grandement la productivité. Nos chantiers navals ne sont pas aussi fortement automatisés que ceux de la Suède et du Japon, mais, finalement, c'est une bonne chose, étant donné que ces deux pays ont consacré énormément d'argent à l'achat de ces nouveaux équipements, pour se rendre compte, tout d'un coup, que le marché s'était tout simplement effondré; même le Japon a eu des problèmes. Il avait en effet construit des chantiers navals très impressionnants, qui étaient destinés à construire des bateaux de 500,000 tonnes, toutes les opérations étant pratiquement automatisées. Or, le marché a tout simplement disparu. Personne ne va plus acheter de bateau de 500,000 tonnes, la demande concernant essentiellement des bateaux de moins de 200,000 tonnes. Tous ces investissements considérables n'ont donc servi à rien.

• 1635

But in other areas I think there has been a great deal of progress. Almost all the yards now have AUTOCOM, which is a computer style for cutting, for burning, for supply, for drawings and so on and so forth. That has been a result of the

Dans d'autres secteurs, je pense qu'il y a eu énormément de progrès. Presque tous les chantiers navals sont maintenant équipés d'un «autocom», c'est-à-dire d'une machine électronique pour couper, pour brûler, pour faire les inventaires et les

[Text]

SIAP policy which included a fund where the government provided 50 per cent of the funds for any improvement in technology, and that is the reason why some of this productivity has improved. So, we believe we have improved a great deal, and are quite comparable on the same type of work with foreign yards.

The Chairman: Mr. Walsh, you quoted a figure before that I just wanted to get clarified for the record. Then you talked about imports, were you talking just about ocean-going vessels, or were you including . . .

Mr. Walsh: Those vessels are almost 100 per cent brought in for inland and coasting trade, the numbers I mentioned.

The Chairman: It does not include any pleasure craft or . . .

Mr. Walsh: It does not include ships under 100 tons, no.

The Chairman: Okay. I just want to make a comment here, that I find quite a similarity in the problem of shipbuilding in the ships you lost, presuming there were dumping, and the problem that CGE keeps bringing up which is the construction off-shore of giant turbines and things that go with our utilities, particularly in British Columbia and Newfoundland where price is very important. We recognize that establishing dumping and more particularly injury after the fact brought little consolation to the hundreds of thousands of man-hours—jobs lost in many of our factories across the country. We also recognize the dilemma that with only one source of productivity in this country, competition to the Japanese and Italians in CGE, and we have to be fair as well to the consumer or to the taxpayer. Nevertheless, the Anti-dumping Tribunal, as I recall, did agree after the fact that, yes, there was dumping, and yes there was injury. So what we have tried to do as a result of their brief is—until you came along today—isolate that industry and try to introduce what we like to think is preventive medicine; that is, try to establish before the fact, before anything is finalized, before the order has gone away from Canada, that there is a pretty legitimate case for dumping to be made. I am not sure we have the solution, we are still going over it, but it seems to me that your case is very similar in that if you lose three, four, or five large projects of this nature, and we discover after the fact that there has been dumping and countersailing, then what do we do to rectify it?

At the same time, philosophically, at least, I am for lower tariffs, not higher tariffs. I think much of your problem can be resolved through renegotiated tariffs rather than anything we can recommend here. But, I come back, Henry, to the similarity that strikes me, and I just wanted to ask one question, and perhaps I can ask Mr. McCammon of Revenue, who is working with CGE in anticipation of the concept we have been dealing with here, if he sees any similarity, and if I am right or

[Translation]

plans, etc. C'est grâce au programme d'aide aux chantiers navals que nous en sommes là, puisque, dans le cadre de ce programme, le gouvernement assumait 50 p. 100 des dépenses consacrées à des améliorations technologiques, ce qui a entraîné une augmentation de la productivité. Nous estimons donc que nous nous sommes considérablement améliorés et que, pour le même type de travail, nous n'avons rien à envier aux chantiers navals étrangers.

Le président: Monsieur Walsh, j'aimerais revenir sur un chiffre que vous avez cité tout à l'heure. Lorsque vous parliez d'importations, s'agissait-il simplement des bateaux hauturiers, ou bien cela comprend-il . . .

M. Walsh: Les chiffres que j'ai mentionnés concernaient des bateaux qui sont presque tous importés pour la navigation fluviale et le cabotage.

Le président: Cela ne comprend donc pas les bateaux de plaisance . . .

M. Walsh: Ce chiffre ne comprend pas les bateaux de moins de 100 tonnes.

Le président: Bien. Je voudrais simplement faire remarquer ici qu'il y a, à mon avis, une similarité entre le problème de manque à gagner des chantiers navals, à supposer qu'il y a eu du bradage, et le problème que la société CGE soulève constamment en ce qui concerne la construction de turbines géantes au large des côtes, ainsi que d'autres équipements devant servir à nos services publics, particulièrement en Colombie-Britannique et à Terre-Neuve, où le prix est très important. Nous admettons que le fait de reconnaître, à posteriori, qu'il y a eu du bradage et que, surtout, cela a nui à certaines personnes, est une bien piètre consolation en comparaison des centaines d'emplois qui ont été perdus dans maintes usines du Canada. Nous reconnaissons également que nous nous trouvons dans un dilemme, étant donné qu'il n'y a qu'une source de productivité dans notre pays, et que la société CGE doit faire face à la concurrence des Japonais et des Italiens; cependant, nous devons être équitables à l'égard du consommateur ou du contribuable. Quoi qu'il en soit, le tribunal anti-dumping a bien reconnu, à posteriori, qu'il y avait eu du bradage et que ce bradage avait nui à certaines personnes. Un mémoire nous a été présenté à ce sujet et nous avons, par la suite, essayé d'étudier le cas particulier de cette industrie, afin de trouver une sorte de remède préventif, qui permettrait de déterminer s'il y a bel et bien bradage, à priori, c'est-à-dire avant que la commande ne soit passée à l'étranger. Nous n'avons pas encore trouvé de solution définitive, mais il me semble que votre situation est assez semblable, étant donné que, si vous perdez quatre ou cinq grands projets de cette nature, et que l'on découvre à posteriori qu'il y a eu bradage et réciprocité commerciale, que peut-on faire alors pour remédier à cela?

Par ailleurs, je dois vous dire que je suis naturellement en faveur de l'abaissement des tarifs douaniers, et non pas du contraire. Je pense que c'est en renégociant les tarifs douaniers, plus que toute autre chose qui pourrait être recommandée ici, que nous pourrions résoudre une grande partie de votre problème. Pour en revenir cependant à cette similarité entre ces deux situations, Henry, j'aimerais vous poser une question; je demanderai ensuite à M. McCammon, du ministère du

[Texte]

wrong. Why did you not go the countervailing route rather than the anti-dumping route, when you look at this tremendous variation in subsidized money, the 6 and 7 per cent interest as opposed to our 23 per cent?

• 1640

Mr. Walsh: I presume primarily it was because the Minister of Fisheries had recommended in that particular case that we go the anti-dumping route. That would be the main reason we did not look at the other one too thoroughly.

The Chairman: Maybe you went the right way; but I am just thinking: I presume money was subsidized by other governments, rather than Canada. To me it fits very nicely into the concept of countervailing.

Mr. Walsh: Yes.

The Chairman: In fairness to you and the minister at the time, we did not seem to have a policy anyway to deal with countervailing. That is very much one of our recommendations, and you fit very squarely into our mandate.

Would you like to comment, Mr. McCammon, on that?

Mr. Ken McCammon (Director General, Special Assessments Branch, National Revenue): Yes. All I can say is that if the tendering and bidding process is the same when you are bidding on ships as in the heavy electrical industry then I would think there is no reason why we could not take the same approach and takes action at an early date.

I suspect—and I think in the cases that the department looked at, namely the South African trawler and the Japanese trawlers—it was more the other reasons you cited, namely the individual members of the industry not wanting to get involved in cases affecting their own customers, because I think at the time you did have the preliminary evidence was would need of either subsidization or dumping to make a case, but we needed the support, really of the producers to come forward and be prepared at a subsequent date to come forward to the tribunal and make their case. This, I think, is where the problem lay—not in being unable to define the evidence of dumping or subsidy.

The Chairman: Do you see the possibility of the same approach to the shipbuilding industry?

Mr. McCammon: I do not see why we could not take the same approach. Certainly, heavy electrical equipment is perhaps more complicated than shipbuilding.

The Chairman: That makes it easy for you. Shall I leave you with the initiative of contacting and discussing further with us and Mr. Walsh?

Mr. McCammon: We will have some further discussion with Mr. Walsh, yes.

The Chairman: Do not forget my Canadian wine industry, as well.

Mr. McCammon: No.

[Traduction]

Revenu, qui travaille avec la société CGE à l'établissement de ce concept, s'il estime, lui aussi, que ces deux situations sont très semblables. Pourquoi n'avez-vous pas choisi le système des droits compensatoires, plutôt que le processus anti-dumping, étant donné que les subventions sont versées à des taux d'intérêt très différents si l'on compare 6 ou 7 p. 100 aux 23 p. 100 qu'on connaît ici?

M. Walsh: Je suppose que c'est surtout parce que le ministre des Pêches avait recommandé la procédure anti-dumping dans ce cas particulier. C'est certainement la principale raison pour laquelle nous n'avons pas envisagé l'autre.

Le président: Vous avez peut-être eu raison, mais je pensais aux subventions accordées par les autres gouvernements. A mon avis, cela correspond exactement au concept des droits compensatoires.

M. Walsh: En effet.

Le président: Mais je reconnais quand même que, à cette époque, nous n'avions pas de politique au sujet des droits compensatoires. Cela fait partie de l'une de nos recommandations et votre situation correspond exactement aux attributions qui nous ont été confiées.

Monsieur McCammon, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Ken McCammon (directeur général des programmes de cotisation spéciale, Revenu national): Tout ce que je peux vous dire, c'est que si le processus d'appel d'offre et de soumission est le même pour la construction navale que dans l'industrie électrique lourde, je ne vois pas pourquoi nous n'adopterions pas la même approche et pourquoi nous ne prendrions pas des mesures le plus tôt possible.

Je suppose que, dans les cas qui ont été étudiés par le ministère, à savoir ceux du chalutier sud-africain et des chalutiers japonais, les raisons étaient tout autre, à savoir que les entreprises de ce secteur industriel ne voulaient pas se mêler d'affaires concernant leurs propres clients, car au moment de l'enquête préliminaire, il faut des preuves de subventions ou de bradage pour pouvoir intenter réellement des poursuites. Il fallait donc que les producteurs soient prêts à comparaître devant le tribunal pour défendre leur cause. A mon avis, tout le problème est là, à savoir l'incapacité de prouver qu'il y a eu bradage ou octroi de subventions.

Le président: Pensez-vous qu'il serait possible d'adopter la même approche pour l'industrie de la construction navale?

M. McCammon: Pourquoi pas? En effet, la fabrication de matériel électrique lourd est certainement plus compliquée que la construction navale.

Le président: Cela vous facilite la tâche. Puis-je vous demander de maintenir les contacts avec notre Comité et avec M. Walsh?

M. McCammon: Nous aurons d'autres discussions avec M. Walsh.

Le président: N'oubliez pas non plus l'industrie vinicole canadienne.

M. McCammon: Non.

[Text]

The Chairman: Roy, what about you?

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations, Department of Finance): I would just like to make a couple of comments. I would like to get back to one that Ken just made concerning the question of confrontation with the Canadian shipping industry. With any of these laws, whether it is countervail, anti-dumping safeguards, even the increases in tariffs, you are bound to get into some confrontational exercise with your clients, I suppose. One of the things that we have been trying to do with this proposed act—and one of the reasons Mr. Mackasey is holding these hearings—is to be as open as possible and we want the procedures to be as above-board as possible.

It seems to me that if an industry is not prepared to come out into the open and say we think you are dumping and therefore we are going to pursue this there is not much hope of any of this legislation helping you. I just do not see how we can operate with legislation behind closed doors.

The other point I would like to make is that the whole question of export financing is not new: it has been around a long time. It has intensified in the last couple of years because of the changes in interest rates. There are a lot of discussions going on in the OECD in Paris to try to relieve this problem.

One point I would just like to make, which I think is a correction in your brief. We did discuss this when we were negotiating the subsidies countervailing code; indeed export credits are provided for in the annex to that agreement. So it was not left aside: there was a recognition that members of the understanding within the OECD were not providing prohibitive export subsidies, and if you go beyond those understandings to provide export credits you are in fact providing a prohibited export subsidy in GATT terms. Thank you.

The Chairman: So there is an area of some protection.

Mr. Walsh: Of course, that is our point. You are just agreeing with me, really, with respect to the anti-dumping. We feel that it is a difficult position. I have not studied what you are proposing now and perhaps it would make it easier. I would like to have a look at that.

The Chairman: I guess, Henry, because of the tremendous divergence in interest rates around the world right now the potential...

Mr. Walsh: It has made it so much worse.

The Chairman: Yes, there is a much bigger spread there.

• 1645

Mr. Walsh: I should add, too, that with respect to Arctic offshore Mr. Lalonde has said that his Bill C-48 is going to do a great deal to ensure that Canadian content is maximized and that way, we hope, will be so; but there are other aspects, particularly our traditional markets—fishing vessels, lakers and so on—that are now in considerable jeopardy too, because I know of two shipyards, one not so far from the riding down in St. Catharines, the other in Collingwood, which have order books that look not bad in comparison to others across the

[Translation]

Le président: Et vous, Roy?

M. Roy Hines (directeur adjoint des relations économiques internationales, ministère des Finances): Je n'ai que deux remarques à faire. Je voudrais tout d'abord revenir sur la question de la confrontation avec l'industrie navale canadienne dont a parlé Ken tout à l'heure. Que la loi prévoit des droits compensatoires, des dispositions anti-dumping, des garanties et même des augmentations de tarifs douaniers, vous aurez fatalement des confrontations avec vos clients. Dans le cadre de ce projet de loi, nous essayons, et c'est d'ailleurs pour cela que M. Mackasey organise toutes ces audiences, d'être aussi ouverts que possible pour que les procédures adoptées soient aussi claires que possible.

A mon avis, si un secteur industriel n'est pas disposé à affirmer catégoriquement qu'il y a eu bradage et que, par conséquent, il va intenter des poursuites, cette loi ne servira pas à grand-chose. Il me semble tout simplement impossible d'appliquer une loi dans les coulisses.

Je voulais également faire remarquer que toute la question du financement des exportations n'est pas nouvelle, bien au contraire. On en parle davantage depuis deux ans en raison de l'augmentation des taux d'intérêt. On en parle notamment beaucoup à l'OCDE à Paris où l'on cherche activement une solution à ce problème.

J'aimerais maintenant apporter une correction à votre mémoire. Nous en avons parlé lorsque nous négocions les subventions et les droits compensatoires; les crédits à l'exportation sont prévus dans l'annexe de cet accord. Cette question n'a donc pas été négligée puisqu'il a été entendu que les parties à l'entente, au sein de l'OCDE, ne verseraient pas de subventions prohibitives à l'exportation; de plus, ces parties reconnaissaient que le fait d'octroyer des crédits à l'exportation équivalait à verser une subvention interdite par les accords du GATT. Merci.

Le président: Donc, il y a une certaine protection.

M. Walsh: Bien sûr, et c'est exactement ce que nous voulons dire. Vous ne faites qu'approuver ce que nous disons au sujet de l'anti-dumping. C'est une situation difficile. Je n'ai pas étudié vos propositions et je ne peux donc pas vous dire si elles amélioreront la situation. Je préfère donc attendre de les lire.

Le président: Étant donné la grande variété des taux d'intérêt d'un pays à l'autre, je suppose, Henry, que...

M. Walsh: C'est ce qui a aggravé la situation.

Le président: En effet, l'éventail des taux d'intérêt est beaucoup plus large maintenant.

M. Walsh: J'aimerais ajouter qu'en ce qui concerne les côtes de l'Arctique, M. Lalonde a affirmé que son Bill C-48 allait énormément contribuer à maximiser le contenu canadien et nous l'espérons fermement. Mais il y a d'autres secteurs, notamment, nos marchés traditionnels, c'est-à-dire les bateaux de pêche, les bateaux des Grands Lacs, etc., qui sont aujourd'hui extrêmement menacés eux aussi. A titre d'exemple, deux chantiers navals, l'un près de St. Catharines, et l'autre à Collingwood, ont des carnets de commandes qui ne sont pas

[Texte]

country, but shipyards really like to have three, four or five years' orders, and when they see three big ships going offshore which, in effect, was over 50 per cent direct subsidies . . .

The Chairman: Do you agree that the point is not that they went offshore, but in your view went offshore unfairly because of countervailing or . . .

Mr. Walsh: Because of the free duty. Two things: in the British Commonwealth at the moment, the ship comes in duty free, and then when you get the 8 per cent or 7.5 per cent financing plus guaranteed loans and perhaps even the British Shipbuilding Intervention Fund—we are not sure of all the details, but they have an intervention fund where; if the shipyard still cannot build up that price, they throw in a little extra money. We are told everything is above board, but . . .

The Chairman: They are solving the problem that we are not to bow to the temptation of resolving all the riches by high tariffs; then we will be right back to the depression years, if we are not there already. But having said that, our concern here from the beginning has been countervailing and injury resulting from dumping and how we offset it. We have been invited by our trading partners and particularly by GATT to come up with the legislative authority to take action when it is clearly identified as injury from countervailing, so we are not apologizing for arming ourselves with the appropriate legislation to reinforce Mr. McCammon or Mr. Hines or other agencies, but I just make this point on the record, that we are not advocating resolving the issue by increasing tariff. We are interested in harm from countervailing and harm from dumping.

Now, in heavy electrical equipment, we think we can minimize the harm by preventing contracts being finalized where there appears to be flagrant evidence of dumping.

Mr. Walsh: Well, we certainly would like to have a look at that, and that may be the answer.

The Chairman: This requires a degree of openness from the industry that perhaps hitherto has not been there and that includes CGE. I mention them only because they happen to be one-man industries. So the concept that Mr. McCammon has been working on, and Mr. Hines and others, which is to get in and help both parties in the tendering process, requires the utmost in co-operation and transparency before the fact. That, I think, might have surprising positive effects if and when our competition offshore knows that we have set policy. They may tend to be a little more forthright and honest in their tender. It must be very, very shattering to one of them, say CGE in Cambridge, for instance. The door was shut for two and one-half years because they lost contracts to offshore firms, and only years after the fact are we able to come back and say, with chagrin, yes, you were right after all.

[Traduction]

trop inquiétants si on les compare à ceux d'autres entreprises du pays, mais un chantier naval doit avoir des commandes pour quatre ou cinq ans pour vraiment planifier toute sa production . . . Or, lorsqu'on se rend compte que trois gros bateaux prennent la mer et qu'ils ont été subventionnés à plus de 50 p. 100 . . .

Le président: Ce dont vous vous plaignez, ce n'est pas qu'ils prennent la mer, mais qu'ils le fassent de façon inéquitable, étant donné l'existence de droits compensatoires ou . . .

M. Walsh: A cause de la franchise de douanes. J'aimerais vous dire deux choses: Dans le Commonwealth britannique actuel, le bateau n'est pas soumis à des droits douaniers et, en plus, il faut tenir compte du financement à 7.5 ou 8 p. 100 et des prêts garantis qui sont offerts, sans compter ce fameux fonds d'intervention britannique qui a été conçu à l'intention des chantiers navals. Ainsi, si le chantier naval, malgré tous ces programmes d'aide, n'arrive pas à s'en sortir, on lui donne des crédits supplémentaires à partir de ce fonds. On nous dit que tout cela se fait ouvertement, mais . . .

Le président: Il ne faut pas céder à la tentation de résoudre tous les problèmes par des tarifs douaniers élevés, sinon, on se retrouvera directement en pleine dépression, si ce n'est déjà fait. Cela dit, depuis le début de nos séances, nous nous intéressons essentiellement aux droits compensatoires, aux pertes résultant du bradage et aux moyens de remédier à la situation. Nos partenaires commerciaux, notamment ceux du GATT, nous ont invités à adopter des lois nous permettant d'intervenir lorsqu'il est clairement prouvé que l'existence de droits compensatoires a entraîné des pertes pour qui que ce soit; c'est la raison pour laquelle nous ne nous excusons nullement de nous doter des instruments nécessaires pour renforcer les services de M. McCammon et de M. Hines ou d'autres organismes. Toutefois, je veux qu'il soit bien clair que nous ne préconisons pas une augmentation des tarifs douaniers pour résoudre ce problème. Nous cherchons à déterminer les torts causés par les droits compensatoires et le bradage.

Dans le domaine du matériel électrique lourd, nous pensons pouvoir minimiser ces torts en empêchant la signature des contrats prévoyant des mesures de bradage évidentes.

M. Walsh: J'aimerais bien étudier cette proposition, car elle conviendrait peut-être à notre situation.

Le président: Un tel système exige toutefois une certaine franchise de la part du secteur industriel concerné, ce qui n'a peut-être pas toujours été le cas jusqu'à présent, et cela vaut aussi pour la société CGE. Je le dis parce qu'il s'agit d'industries dominées par un seul homme. Je vous signale donc que le concept auquel travaillent M. McCammon, M. Hines et d'autres, et qui consiste à aider les deux parties dans le processus d'appel d'offres, exige le maximum de collaboration et de franchise a priori. Cela pourra avoir des effets positifs surprenants lorsque nos concurrents apprendront que nous avons arrêté une politique. En effet, cela les encouragera peut-être à être un peu plus direct et un peu plus honnêtes dans leurs soumissions. Cela doit être très éprouvant pour les sociétés victimes, notamment pour la Société CGE à Cambridge, qui a fermé pendant deux ans et demi parce qu'elle avait perdu des contrats en faveur de firmes étrangères, et c'est seulement

[Text]

At the same time you can see the dilemma of jumping to conclusions, because we need that competition. We want an efficient industry, and what has pleased me about your brief is that in a decade the rather inefficient, very labour-intensive industry of shipbuilding of the seventies and the sixties has been replaced by a very effective industry in general that has been able to compete for export markets. So I am very pleased and you need to be congratulated, the association objective, in the way of meeting this.

Your points on tariff I am sure will be noted by Mr. MacEachen and if not, I will bring it to the attention of Mr. Bussières in a letter in the morning. Obviously these are things that he may want to look at in budget time, and I cannot pretend to know. But at the same time I think the brief has been very useful, unless you have something further you would like to add.

• 1650

Mr. Walsh: Nothing, other than I want to thank you again very much for inviting us here.

The Chairman: I have to tell the crowd: the only time I got 98 in arithmetic is when he did my examination. That shows how far back we go, I think, in Quebec. I can even tell you the street number: 19

Thank you very much. Meeting adjourned.

[Translation]

plusieurs années plus tard que nous sommes capables de reconnaître, à notre grand regret, que cette société avait raison, après tout.

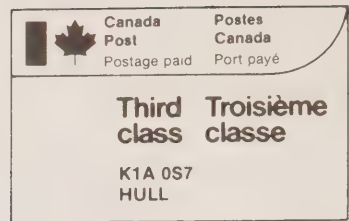
Toutefois, vous comprenez aussi que nous ne pouvons pas en tirer des conclusions hâtives, car nous avons besoin de la concurrence. Il nous faut une industrie efficace et j'ai justement été ravi de lire, dans votre mémoire, que l'industrie de la construction navale des années 60 et 70, qui était assez inefficace et qui employait beaucoup de main-d'œuvre, a fait place à une industrie très efficace en général, capable de faire face à la concurrence sur les marchés extérieurs. J'en suis donc fort heureux et je dois vous féliciter des résultats obtenus par votre association.

Je suis sûr que vos arguments en ce qui concerne les tarifs douaniers seront pris en note par M. MacEachen, sinon, j'en parlerai moi-même à M. Bussières dans une lettre. En effet, il voudra peut-être en tenir compte dans son budget, mais je ne peux m'avancer là-dessus. En tous cas, j'estime que votre mémoire a été extrêmement utile et, à moins que vous n'ayez quelque chose à ajouter . . .

M. Walsh: Non, je n'ai rien à ajouter, sinon pour vous remercier de nouveau de nous avoir invités.

Le président: Il faut que je vous raconte une petite anecdote: la seule fois où j'ai reçu 98 en arithmétique, c'est lorsque il a fait mon examen. C'est pour vous dire combien tout cela remonte loin. C'était au Québec, et je peux vous dire le numéro de la rue: c'était le 19.

Je vous remercie et déclare la séance, levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES-TÉMOINS

From the Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association:

Mr. Henry M. Walsh, President.

From the Department of Finance:

Mr. Roy Hines, Assistant Director, International Economic Relations.

From the Department of National Revenue:

Mr. K. McCammon, Director General, Special Assessments.

De l'Association des chantiers maritimes canadiens:

M. Henry M. Walsh, président.

Du ministère des Finances:

M. Roy Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales.

Du ministère du Revenu national:

M. K. McCammon, directeur général, Cotisation spéciale.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 14

Thursday, October 22, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 14

Le jeudi 22 octobre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Mr. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 22, 1981

(15)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Nystrom.

Other Member present: Mr. Nickerson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: Mr. Bill MacOwen, Vice-Chairman, Corporate Development of the Howden Group Canada. *From Cantax:* Messrs. J. Catty and B. Ages. *From the Department of Finance:* Mr. Roy Hines, Assistant Director, International Economic Relations.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. MacOwen made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:01 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 22 OCTOBRE 1981

(15)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35, sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Nystrom.

Autre député présent: M. Nickerson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: M. Bill MacOwen, vice-président, Développement intégré, Howden Group Canada. *De Cantax:* MM. J. Catty et B. Ages. *Du ministère des Finances:* M. Roy Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir Procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27.*)

M. MacOwen fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 01, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, October 22, 1981

• 1541

[Text]

The Chairman: Welcome. Mr. Nystrom will be along very, very shortly.

I am Mr. Mackasey and with me is Mr. Nickerson, and Mr. Nystrom is on his way. Perhaps you would like to introduce your associates for the record, please.

Mr. Bill MacOwen (Vice-Chairman, Corporate Development, Howden Group Ltd.): My name is Bill MacOwen. I am Vice-Chairman of Corporate Development, Howden Group Canada and I am a director of Brown Boveri Howden. On my left is Jim Catty of Cantax, and on my right is Barry Ages of Cantax. It sounds like an introduction to a fight.

The Chairman: You have got a "Mac" in front of your name; you are half way home.

Mr. MacOwen: That is right. I was hoping for that.

The Chairman: Maybe you would like to make some comments or perhaps take us through your draft.

Mr. MacOwen: I thought, Mr. Chairman, that taking you through the draft would probably take about 10 minutes and this is perhaps the right thing to do.

The Chairman: Is there anything new in the draft that is not in the full submission?

Mr. MacOwen: There will be different interpretations because the draft has some of my rather superficial looking at it.

The Chairman: Fine, because it is an excellent document. I really mean that. Go right to it, sir.

Mr. MacOwen: The Brown Boveri Howden is a jointly-owned subsidiary of James Howden and Company, Limited of Britain, a 51 per cent holding, and BBC, Brown Boveri and Company of Switzerland, a 49 per cent holding.

Since 1964, the company or its predecessor, Howden Parsons, has been manufacturing steam turbine generators in Canada at Scarborough, Ontario. In that 18-year period, we have obtained 47 per cent of the domestic market expressed in megawatts rather than in money. These machines have been supplied by us with the Canadian manufactured content ranging from 45 to 55 per cent, which is variable according to the design and the size of the unit. This is, we understand, the highest Canadian content of any steam generators currently manufactured in this country.

The Canadian market for steam turbine generators is limited. There are only 13 potential Canadian customers, basically the provinces apart from Alberta and Newfoundland, and purchases are relatively infrequent. From 1966 to 1980, the average rate of placing contracts was 3.3 a year. As well as being infrequent, these contracts are placed irregularly and are extremely variable in size. The individual contracts can range

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 22 octobre 1981

[Translation]

Le président: Bonjour. M. Nystrom arrivera dans très peu de temps.

Je suis M. Mackasey et à côté de moi se trouve M. Nickerson; M. Nystrom va arriver d'un moment à l'autre. Vous voudriez peut-être nous présenter vos associés pour qu'ils soient inscrits au procès-verbal.

M. Bill MacOwen (vice-président, développement intégré, Howden Group Ltd.): Je m'appelle Bill MacOwen et je suis vice-président responsable du développement intégré au Howden Group Canada; je suis également directeur de la Société Brown Boveri Howden. À ma gauche se trouve M. Jim Catty de la Société Cantax et à ma droite, M. Barry Ages également de la Société Cantax. On dirait que je présente les adversaires d'un combat.

Le président: Votre nom commence par «Mac»; vous n'avez donc pas à vous en faire.

M. MacOwen: Vous avez raison et j'espérais que vous diriez quelque chose comme cela.

Le président: Avez-vous l'intention de faire quelques remarques sur votre mémoire ou de le résumer?

M. MacOwen: Monsieur le président, cela prendrait une dizaine de minutes, c'est sans doute la bonne solution.

Le président: Avez-vous quelque chose de nouveau à ajouter au mémoire lui-même?

M. MacOwen: Certaines interprétations seront quelque peu différentes, car pour faire le résumé je l'ai parcouru assez vite.

Le président: Bien, car il s'agit là d'un excellent document. Je le pense vraiment. Allez-y.

M. MacOwen: La Société Brown Boveri Howden est une filiale appartenant, pour 51 p. 100, à la Société James Howden and Company Limited de Grande-Bretagne et, pour 49 p. 100, à la Société Brown Boveri and Company de Suisse.

Depuis 1964, la société ou son prédécesseur, Howden Parsons, fabrique des génératrices pour turbines à vapeur à Scarborough, en Ontario. Au cours de ces 18 ans, nous avons réussi à enlever 47 p. 100 du marché intérieur et ce, exprimé en mégawatts et non en argent. Le contenu canadien de ces machines varie de 45 à 55 p. 100 selon la conception et la taille de l'unité en cause. Nous croyons savoir qu'il s'agit là du pourcentage le plus élevé pour toutes les génératrices fabriquées actuellement au Canada.

Le marché canadien de génératrices pour turbines à vapeur est restreint. Il n'existe que 13 clients potentiels au Canada; ce sont, en gros, les provinces, à l'exception de l'Alberta et de Terre-Neuve; de plus, les achats sont relativement rares. De 1966 à 1980, les commandes se sont élevées à environ 3.3 par an. Elles sont à la fois rares, irrégulières et très diverses en importance. Chaque commande peut aller d'une unité de 100

[Texte]

in size from one 100-megawatt unit to four 900-megawatt units at a cost ranging from about \$13 million for the single 100, to over \$300 million for the four 900's.

Virtually all the contracts result from competitive tenders submitted by prequalified suppliers. These tenders are normally submitted in the form of an irrevocable offer to sell the equipment, and the equipment itself is usually designed or adapted to meet the detailed specifications of the purchaser.

The offer to sell is normally held open for acceptance during a stipulated period which is almost invariably 90 days. The time between being invited to submit tenders and the signing of a contract can be in the order of six to twelve months. Delivery of the equipment would take from two to six years according to the unit size.

• 1545

Unlike most countries, Canada has few, if any, non-tariff barriers to the importation of electric power generating equipment, so tariff policy with regard to imports is of major importance to Canadian manufacturers of this equipment. The goal for Canada's import policy as set out by the Minister of Finance in his foreword to the discussion paper, *Proposals on Import policy*, is that procedures will be efficient and speedy, fair and open to public view and consistent with our general economic objectives. We believe they also must be responsive and effective.

Your committee, Mr. Chairman, in reviewing this discussion paper, has received a large number of briefs. Many of them relate to consumer rather than to capital goods. Two that were presented during the summer relate specifically to the position of the steam turbine generator industry. Those were presented by EMAC and by CGE. These presentations have our full support insofar as they concern themselves with the conditions affecting our industry. However, they do not specifically address three issues which we think to be of major importance to all Canadian manufacturers of capital goods. Therefore, we have limited our brief to those three issues only.

They are, first, the need to initiate an investigation of alleged dumping at the time of tendering for supply of the goods, rather than after the award of the contract. This is to prevent the irreparable damage which can be caused to the domestic manufacturer through the importation of a single "dumped" contract which may form a substantial portion of the available Canadian market over a number of years. It could in fact constitute the whole market in, say, a year and a half year or something like that.

The second point is the need to provide yardsticks so that injury from dumping can be determined quickly, readily, and consistently in a manner highly visible to potential dumpers.

Point three in the need to equalize the position of the Canadian manufacturer with that of an importer by preventing the use of lower rate, coupled, financing as a means of influencing the normal competitive position.

The existing Anti-dumping Act and the proposed act now under consideration both provide for investigation into alleged

[Traduction]

mégawatts au coût de 13 millions de dollars, à quatre unités de 900 mégawatts au coût d'au moins 300 millions de dollars.

Pratiquement toutes les commandes proviennent d'appels d'offres présentées par des fournisseurs présélectionnés. Ces soumissions sont normalement présentées sous forme d'une offre de vente irrévocable et l'équipement est en général conçu ou adapté de façon à répondre aux normes détaillées fixées par l'acheteur.

L'offre de vente reste normalement ouverte pendant une période donnée, en général 90 jours. Il faut compter entre 6 à 12 mois entre le moment où les fournisseurs éventuels sont invités à présenter des soumissions et la signature d'un contrat. La livraison du matériel prend de deux à six ans selon l'importance de la commande.

Contrairement à la plupart des autres pays, le Canada a, pour ainsi dire pas d'obstacles non tarifaires à l'importation de matériel de production d'électricité. La politique tarifaire sur les importations de ce genre d'équipement est donc d'une importance considérable pour les fabricants canadiens. La politique d'importation du Canada dévoilée par le ministre des Finances dans sa préface au document de travail intitulé «Propositions relatives à une politique d'importation» a pour objectif de rendre les procédures plus rationnelles, plus rapides et plus justes, de permettre au public de les commenter et de les rendre conformes à nos objectifs économiques généraux. Nous pensons qu'elle devrait être également souple et efficace.

A ce sujet, monsieur le président, le Comité a reçu un nombre considérable de mémoires. La plupart d'entre eux portent sur les biens de consommation et non sur les biens d'investissement. Deux d'entre eux, présentés au cours de l'été, portent plus précisément sur la position de l'industrie des turbines à vapeur. Ces documents ont été présentés par l'EMAC et la CGE. Ils bénéficient de notre soutien intégral pour tout ce qui touche à notre industrie. Cependant, ils laissent de côté trois questions à notre avis extrêmement importantes pour tous les fabricants canadiens de biens d'investissement. Notre mémoire se limite donc à ces trois questions.

La première est la nécessité de mener une enquête sur toute accusation de bradage au moment où la soumission est présentée et non après la signature du contrat et ce, afin d'empêcher tout préjudice irréparable que pourrait faire subir au fabricant intérieur l'importation d'une seule gamme de produits écoulés à bas prix, envahissant une partie importante du marché canadien pendant de nombreuses années. En fait, ce produit pourrait dominer le marché pendant un an ou un an et demi.

Ensuite il s'agit de la nécessité d'établir des normes pour que tout préjudice causé par le bradage soit évalué rapidement et toujours de façon claire pour les éventuels bradeurs.

Troisièmement, il faut mettre le fabricant canadien et le fabricant étranger sur un pied d'égalité, empêcher le recours à un financement complémentaire à taux moins élevés en vue de modifier la concurrence.

La loi anti-dumping actuelle et le projet de loi actuellement à l'étude prévoient tous deux que l'enquête sur un dumping

[Text]

dumping to commence only after the sale is made. This may be because current legislation seems to be mainly concerned with dumping as related to consumer goods, where one free bite is not necessarily disastrous to the Canadian supplier.

The proposed act does, however, define sale as "including an irrevocable tender", and a 1981 decision of the Supreme Court of Canada in the case of Ron Engineering held that the issue of an irrevocable tender, in response to an invitation to bid, does constitute a unilateral contract.

The intention of government does seem to be that an investigation into dumping can take place after the receipt of tenders but prior to entering into a contract. If our understanding is right, we would like to see this intention rather more fully defined, and coupled more closely to the GATT code.

The GATT Anti-Dumping Code of March, 1979, states:

For the purpose of this Code, a product is to be considered as being dumped, i.e., introduced into the commerce of another country . . .

and those are the important words,

. . . at less than its normal value . . .

Since the phrase, "...introduced into the commerce of another country..." is not otherwise defined in the GATT code, one would imagine that the words retain their ordinary meaning. And in normal business usage that phrase would cover a wide range of actions, including advertising, soliciting of orders, requesting approval as a supplier, and the submission of a tender. The use of this phrase "...introduced into the commerce..." rather than the simple "...imported into..." suggests that the signatories to the GATT code, which included Canada, were quite aware of the vital difference between this description and the previous Canadian practice, which required the conclusion of a contract for action to be taken.

• 1550

We believe that the ability of all capital goods manufacturers in Canada to resist dumped products will be substantially enhanced by the utilization of the GATT concept, "introduced into the commerce of another country", in the proposed act. We therefore suggest that the proposed act be amended to read:

dumped in relation to any goods means that such goods have been introduced into the commerce of Canada at a price less than that prevailing for like or similar goods in a country of origin of the goods.

We have also suggested two related amendments. One would permit domestic sales of like goods manufactured by persons other than the exporter—that is obviously domestic sales in the exporter's country—to be used in the determination of normal value. The other would remove the obligation that there be evidence of material injury before an investigation may be made into alleged dumping of capital goods.

[Translation]

présupposé ne commence qu'après la vente. C'est sans doute parce que la loi actuelle semble se préoccuper essentiellement du dumping sur les biens de consommation où une tentative de pénétration du marché n'a pas nécessairement de conséquences désastreuses pour le fournisseur canadien.

Le projet de loi cependant définit la vente comme une transaction «comprenant une soumission irrévocable» et, dans l'affaire de la société Ron Engineering, la Cour suprême du Canada a jugé en 1981 que la présentation d'une soumission irrévocable, en réponse à un appel d'offres, constitue réellement un contrat unilatéral.

Selon ce projet de loi, le gouvernement semble vouloir mener une enquête sur toute accusation de dumping après la présentation des soumissions mais avant la signature des contrats. Si tel est le cas, cette disposition devrait être mieux définie et se rapprocher davantage du Code du GATT.

Le code anti-dumping du GATT de mars 1979 stipule que:

Aux fins de ce code, un produit doit être considéré comme faisant l'objet d'un dumping, c'est-à-dire comme étant introduit sur le marché d'un pays importateur . . .

Et voici les mots importants,

. . . à un prix inférieur à sa valeur normale . . .

Étant donné que l'expression «... introduit sur le marché d'un pays importateur...» n'est pas définie ailleurs dans le code du GATT, on peut penser que les termes conservent leur signification courante. Dans le monde des affaires, cette expression pourrait couvrir tout un éventail de mesures, y compris la publicité, la demande de commandes, la demande de reconnaissance du statut de fournisseur et la présentation d'une soumission. Le recours à l'expression: «introduit sur le marché» plutôt que le terme simple: «importée» donne à penser que les signataires du code du GATT dont le Canada—étaient tout à fait au courant de la différence essentielle qui existe entre cette description et la pratique canadienne antérieure exigeant qu'un contrat soit conclu pour que des mesures puissent être prises.

Nous pensons que tous les fabricants de biens d'investissement au Canada pourront mieux lutter contre les produits écoulés à bas prix en se servant de la définition du GATT «introduits sur le marché d'un pays importateur» dans le projet de loi. Par conséquent, nous recommandons que le projet de loi soit modifié de la façon suivante:

«Produits ayant fait l'objet de dumping» signifie que ces produits ont été introduits sur le marché canadien à un prix inférieur à celui en vigueur pour des produits similaires dans un pays d'origine de ces produits.

Nous avons également recommandé deux autres amendements qui se rapportent au même sujet. Premièrement, pour établir la valeur normale, on pourrait se reporter aux ventes intérieures de produits similaires fabriqués par des personnes autres que l'exportateur—il s'agit des ventes intérieures dans le pays d'exportation. Deuxièmement, on supprimerait l'obligation de faire la preuve de préjudices matériels avant l'ouver-

[Texte]

The term "material injury" is not defined in the existing act and, in our opinion, it is not yet adequately defined in the proposed act. An analysis of the 102 decisions issued by the Anti-dumping Tribunal up to October 1980, shows that it was almost a matter of chance as to whether injury would be found or not. In 48 of the cases injury was found; in 54 cases no injury was found. The reasons stated for each decision were also analysed. The major factor there appeared to be the effect on price and its counterpart, profitability—this happened in 65 per cent of the cases—but the same factors were cited by the tribunal irrespective of their finding for or against injury.

Our approach to this issue is that there being no useful Canadian definition of injury we turn to the GATT code and to U.S. experience. From these, it seemed that the addition of the word "material" to the word "injury" was either confusing or redundant. We believe that it is preferable to adopt the terminology of the GATT code, which was formally used in the United States, and refer solely to injury, but to exempt trivial effects, inconsequential effects.

We also suggest that the system would be more comprehensible if the proposed act were to adopt the approach to injury inherent in the GATT code. This points to a measurement of the overall injury to the manufacturer and could be accomplished by comparing the current economic position of the industry under review with a standard of economic good health, which might be past performance, growth rate, some general standard of successful operation, or some combination. If, due to dumping, the industry is below the indicated level, the difference is the injury being suffered. A significant difference would require action. Since the GATT code requires inquiry into all causes of injury, the tribunal would be required to differentiate between the causes of any injury. Our formal submission gives suggested guidelines for the determination of injury.

Our last, and most important, point is what we are calling, in various places in this document, either conditional financing or capital financing. The availability and cost of financing for capital projects has always been a critical factor; in today's conditions it can be decisive. The foreign supplier able to support his tender with the offer of low-rate financing, conditional upon a contract, has an enormous advantage over a Canadian supplier linked to prevailing Canadian interest rates.

The formal brief includes a table showing the effect on total cost of financing repayable with equal annual installments over 10 years at the prime rate in effect in various countries. I would interject here that 10 years is about the normal period for a major capital project to be financed. The table shows that even if Canadian manufacturers were to equal the installed price of imported equipment, the customer's total cost, including financing charges, for a Japanese import for

[Traduction]

ture d'une enquête sur une accusation de dumping de biens d'investissement.

L'expression «préjudice matériel» n'est pas définie dans la loi actuelle et, à notre avis, n'est toujours pas bien définie dans le projet de loi. L'analyse des 102 décisions prises par le tribunal anti-dumping jusqu'en octobre 1980 montre que la découverte de préjudices était presque l'effet du hasard. Le préjudice a été découvert dans 48 de ces cas, et dans les 54 autres, il ne l'a pas été. Nous avons également analysé les raisons de chaque décision. La raison principale semblait être la conséquence du dumping sur les prix et donc, sur la rentabilité; cette raison a été invoquée dans 65 p. 100 des cas. Mais ces mêmes facteurs ont été cités par le tribunal, que le préjudice ait été découvert ou non.

Etant donné qu'il n'existe aucune définition utile du préjudice au Canada, nous pensons qu'il faut s'en remettre au code du GATT et à l'expérience américaine. Ainsi, il nous a semblé que l'addition du terme «matériel» au mot «préjudice» était soit nébuleuse, soit rédundante. Nous pensons qu'il vaut mieux adopter les termes du code du GATT, dont les États-Unis se servent officiellement et qui portent exclusivement sur le préjudice, sans tenir compte des conséquences sans importance.

Nous pensons que le système serait davantage compréhensible si le projet de loi abordait la question du préjudice de la même façon que le code du GATT. Celui-ci mesure le préjudice subi par le fabricant; nous pourrions y arriver en comparant la situation économique actuelle de l'industrie en cause et les normes courantes de bonne santé économique comme, par exemple, le rendement intérieur, les taux de croissance, des normes générales de bonne gestion ou un ensemble de ces points. Si, à cause du dumping, l'industrie est à un niveau inférieur au niveau indiqué, la différence entre ces deux niveaux constituerait le préjudice et toute différence importante appellerait des mesures. Puisque le code du GATT exige qu'une enquête soit menée sur toute cause de préjudice, le tribunal devrait établir une distinction entre les causes de préjudice. Notre mémoire officiel propose des directives permettant de déterminer l'importance des préjudices subis.

Notre dernier point—c'est le plus important—porte sur ce que nous appelons dans plusieurs sections de ce document, financement conditionnel ou encore financement des projets d'investissement. La disponibilité et le coût de financement des projets d'investissement ont toujours constitué un facteur d'une importance considérable, et de nos jours, ils pourraient être décisifs. Tout fournisseur étranger qui peut accompagner sa soumission d'une offre de financement à faible intérêt, s'il obtient le contrat, possède un avantage énorme sur tout fournisseur canadien obligé de financer son projet au taux d'intérêt en vigueur au Canada.

Notre mémoire officiel comprend un tableau indiquant les effets sur le coût total du financement remboursable sur 10 ans en versements annuels égaux au taux préférentiel en vigueur dans divers pays. Il faut à peu près 10 ans pour financer un important projet d'investissement. Le tableau montre que, même si les fabricants canadiens devraient offrir le même prix que l'importateur, le coût total pour le client, y compris les frais de financement, serait si le fournisseur était japonais de

[Text]

instance, would be 39 per cent below that of the Canadian supplier. This is, of course, a worldwide problem. Conditional financing is or has been an essential part of the export drive of many European countries and Japan.

• 1555

A little yardstick here. A 0.5 per cent difference in rate over a 10-year period is equivalent to a greater than 5 per cent addition to total cost. You can settle a major contract for a lot less than 5 per cent.

Since the completion of our brief in early October, we understand a consensus has been reached among 22 nations providing for minimum interest rates on export credits. These are 11 per cent for maturities up to 5 years, 11.25 per cent for maturities from 5 to 8.5 years. Such rates are about half those available to a Canadian manufacturer from domestic sources. Therefore we will all continue to be at a competitive disadvantage to foreign producers as long as coupled financing can be provided to Canadian purchasers and our domestic rates stay high.

To deal with the problem, we recommend a twofold approach. First, the interest of foreign financing coupled to the purchase of imported goods should itself be deemed to be an imported good, subject to a tariff. Secondly, the difference between the interest payable under any offered financing coupled to the purchase of imported goods and the normal cost of such financing to a purchaser in Canada—being defined as interest at the Canadian prime rate—should be subject to countervailing or anti-dumping duties. These provisions would not prevent any Canadian company from borrowing unrestricted funds on the most favourable terms it can obtain, provided these funds are not coupled to the supply of goods from the country providing the funds.

The definition of "transaction value" in the proposed amendments to the Customs Act would seem to include interest paid directly to the supplier. It might be extended to cover interest on a line of credit arranged for the purchaser by the exporter from a third party. In the United States, based on a private ruling of the customs service, interest on financing paid to the seller as part of the invoice transaction forms part of the value for duty.

Mr. Chairman, our approach to the problem of lower-rate conditional finance may be radical, but if this opening is left unchecked, the impact of this kind of subsidy would be disastrous. Action of this nature is required if there is to be continued equality of opportunity in Canada for Canadian manufacturers against the foreign importer. Duty on the total interest charges, together with the application of anti-dumping duties on the total savings against Canadian prime rate, would effectively remove conditional financing from the foreign manufacturer's competitive arsenal.

[Translation]

39 p. 100 inférieur au coût du fournisseur canadien. Il s'agit évidemment d'un problème mondial. Le financement conditionnel est ou a été un élément essentiel des efforts d'exportation de nombreux pays européens et du Japon.

Une petite observation: une différence de taux de 0,5 p. 100 sur 10 ans équivaut à une augmentation du coût total de plus de 5 p. 100. On peut réussir à décrocher un contrat important pour beaucoup moins que 5 p. 100.

Depuis que nous avons terminé la rédaction de notre mémoire, c'est-à-dire au début du mois d'octobre, nous croyons savoir qu'un consensus prévoyant des taux d'intérêt minimaux sur les crédits d'exportation a été conclu entre 22 pays différents. Ces taux sont de 11 p. 100 pour toute échéance inférieure à 5 ans et de 11,25 p. 100 pour toute échéance située entre 5 et 8½ ans. Ces taux sont de moitié inférieurs à ceux qui sont consentis à un fabricant canadien au Canada. Par conséquent, nous ne pourrions plus soutenir la concurrence tant que les acheteurs canadiens pourront bénéficier de crédits préférentiels et que les taux d'intérêt au Canada resteront élevés.

Nous recommandons deux solutions pour résoudre le problème. Premièrement, l'intérêt prélevé sur les crédits étrangers accompagnant l'achat de biens importés devrait être considéré comme un bien importé et soumis à un droit de douane. Deuxièmement, la différence entre l'intérêt payable sur tout financement accordé pour l'achat de biens importés et le coût normal de ce financement pour un acheteur au Canada, c'est-à-dire le taux préférentiel au Canada, devrait être soumise à des droits dits de compensation ou anti-dumping. Ces dispositions n'empêcheraient aucune société canadienne d'emprunter autant de fonds qu'elle désire aux meilleurs taux possibles à condition que ces fonds ne soient pas liés à l'achat de biens du pays bailleur de fonds.

La définition de l'expression «valeur de transaction» qui figure dans les amendements proposés à la Loi sur les douanes semble comprendre l'intérêt versé directement aux fournisseurs. Elle pourrait également comprendre l'intérêt portant sur une ligne de crédit consentie par l'exportateur à l'acheteur d'une tierce partie. Aux États-Unis, selon un jugement rendu par le service des douanes, l'intérêt sur les crédits versés aux vendeurs fait partie de la valeur en douanes.

Monsieur le président, la façon dont nous abordons le problème du financement conditionnel à des taux inférieurs peut vous sembler radicale, mais si ce trou n'est pas comblé, les répercussions de ce type de subvention pourraient être catastrophiques. De telles mesures doivent être prises si l'égalité des chances au Canada pour les fabricants canadiens doivent être maintenues par rapport à l'importateur étranger. Le prélèvement de droits sur l'intérêt, ainsi que l'application de droits anti-dumping sur les économies totales réalisées par rapport aux taux préférentiels canadiens, supprimeraient de façon efficace le financement conditionnel de l'arsenal concurrentiel du fabricant étranger.

Voilà ce que nous avons à dire, monsieur le président.

That is the close of our summary, Mr. Chairman.

[Texte]

The Chairman: I must compliment you, Mr. MacOwen, on bringing a new and very important dimension to our discussions. It has been an issue that has been hovering just out of reach of the committee—all relationships in subsidized financing of these huge projects. This is not, I gather, a new problem, however. It is probably more visible at this time because the spread is so great. Am I right about that?

Mr. MacOwen: The fact that the interest rates are so vastly different at the moment makes it extreme, but that problem has been with us for a long time, usually with a difference of, say, between 6 or 7 per cent and 8, 10, 12 per cent.

The Chairman: It reflects our floating dollar as much as anything else. That is another factor.

Mr. MacOwen: Correct.

The Chairman: On the other hand, our low dollar must help you compete in other countries. You compete with your parent company. I have to get that little mock in here.

Mr. MacOwen: Could I respond to that one?

The Chairman: Yes, I want you to. That is why I asked.

Mr. MacOwen: It would if we were allowed to compete in those countries. But most countries where we have the opening to go have no interest in buying from outside their own industry. I do not think I need to expound on that. That is a fairly well known situation.

• 1600

The Chairman: Let me put it another way. Your parent company in Great Britain, do they manufacture steam turbines or do they not?

Mr. MacOwen: No, they do not.

The Chairman: So this is your main... As far as that conglomerate is concerned, the manufacture of steam turbines...

Mr. MacOwen: Is only here in Canada.

The Chairman: In Canada. Really what you are substantiating is the observation of CGE that the policies of many of these competitors like Japan and Italy make it impossible for you to have a fair shake, perhaps, at similar contracts in those countries.

Mr. MacOwen: That is correct. Many countries, most countries in effect, I think, would regard the heavy electrical industry as virtually a prime... well, a matter of high priority, something that should be preserved at all costs, and that means keeping the foreigner from getting into it.

The Chairman: I have laboured under a tremendous disadvantage here and this is a new field for me and it is very complex, the historical explanation as to why we cannot quote in Japan when at the same time they can quote here. But it has a little to do with the nature of the beast and that we are a federation and the provinces...

Mr. MacOwen: That has some bearing, yes. They are tightly controlled. In most of those countries the electrical

[Traduction]

Le président: Je dois vous féliciter, monsieur MacOwen, car vous avez apporté une dimension nouvelle et très importante à nos discussions. C'est une question que le Comité n'a pas traitée, à savoir le financement subventionné de ces projets énormes. Je suppose qu'il ne s'agit pourtant pas d'un problème nouveau. On le remarque davantage probablement parce que l'écart est plus important. Ai-je raison?

M. MacOwen: La différence entre les taux d'intérêt est si grande à l'heure actuelle que ce problème devient de plus en plus aigu, mais il faut dire qu'il n'est pas nouveau, loin de là, la différence étant normalement située entre 6 ou 7 p. 100 et 8, 10 ou 12 p. 100.

Le président: Ceci est dû au flottement de notre dollar plus qu'à toute autre chose. Mais c'est un tout autre facteur.

M. MacOwen: Vous avez raison.

Le président: D'autre part, la dévaluation de notre dollar doit vous aider à soutenir la concurrence dans d'autres pays. Vous la soutenez avec votre société-mère. Cette plaisanterie s'impose ici.

M. MacOwen: Puis-je y répondre?

Le président: Oui, évidemment. C'est pour cela que j'ai posé cette question.

M. MacOwen: On le pourrait si nous étions autorisés à soutenir la concurrence dans ces pays. Cependant, la plupart des pays où nous avons la possibilité d'aller ne souhaitent pas acheter à l'extérieur de leur propre industrie. Je crois que vous voyez ce que je veux dire. Tout le monde est au courant de la situation.

Le président: Laissez-moi formuler autrement ma question. Votre société-mère en Grande-Bretagne fabrique-t-elle ou non des turbines à vapeur?

M. MacOwen: Non.

Le président: C'est donc votre principal... ce conglomérat ne fabrique donc des turbines à vapeur...

M. MacOwen: Qu'ici au Canada.

Le président: Oui. En fait, vous venez étayer l'observation de la CGE voulant que les politiques de bon nombre de ces concurrents, comme le Japon et l'Italie, vous empêchent de tenter votre chance pour de contrats semblables dans leur pays.

M. MacOwen: C'est exact. Bien des pays, la plupart en fait, considèrent l'industrie d'équipement électrique comme un secteur prioritaire à protéger à tout prix, ce qui signifie empêcher l'étranger de s'y immiscer.

Le président: J'ai eu bien des difficultés à comprendre ce nouveau domaine si complexe et la raison historique pour laquelle on ne peut faire des soumissions au Japon, alors que ce dernier peut en faire ici. Toutefois, cet état de choses découle en partie du fait que nous sommes une fédération et que les provinces...

M. MacOwen: C'est un facteur, en effet. Ils subissent un contrôle très étroit. Dans la plupart de ces pays, l'industrie

[Text]

industry is in fact the equivalent of being a federal government concern.

The Chairman: That is correct, and in fairness to our provinces, they have a right—at least they think they have the right—in wanting the best value for their dollar. They may sympathize with our approach in the sense that . . . It escapes me as to why we cannot retaliate in a way and defy them . . .

Mr. MacOwen: That really is the number one problem.

The Chairman: Yes.

Mr. MacOwen: If the benefits to Canada and to the provinces that make the country were really understood, there would be no need for this sort of stuff.

The Chairman: How then, when you get the proper element of competition in an industry that is fairly limited, as you mentioned, in the number of orders and perhaps even more limited in the number of suppliers—both yourselves and CGE are the only two firms that I know of . . .

Mr. MacOwen: At the moment there are only two. There are two in the wings waiting for, I think, the market to get a little bigger. We might see them . . .

The Chairman: So the market is going to expand in time?

Mr. MacOwen: Yes. We certainly predicted great things five or six years ago but . . .

The Chairman: Or perchance they can support four suppliers?

Mr. MacOwen: Not at the moment.

The Chairman: I am teasing you here but I . . .

Mr. MacOwen: The present size of the industry here in Canada, if you count CGE, ourselves and the kind of fringe contractors who make other people's things like CMC and Marine Industries, perhaps Vickers Canada Inc., I think that whole bundle put together might be able to produce of the order of 4,000 megawatts per plant a year. If you went back six or seven years, the prognostications then would be for a demand within this country now in the order of 6,000, 7,000 and 8,000 megawatts per annum.

Mr. James Catty (Cantax): Excuse me, Mr. Chairman. In a forecast that was made in May, 1975, the market for next year, 1981-82, was projected to be 15,000 megawatts.

Mr. MacOwen: Jim, I purposely did not quote that figure because that came from a somewhat enthusiastic . . .

The Chairman: Yes. You cannot blame them for being optimistic because that is the way our front bench sounds these days anyway, very optimistic.

Mr. MacOwen: But if you would look at figures produced by the Canadian Electrical Association, which is totally unbiased, they would come up with the same sort of prognostications made at that point in time.

The Chairman: What percentage of your business generally is reflected in exports in the steam turbines?

Mr. MacOwen: You would have to . . .

The Chairman: Do you export?

[Translation]

d'équipement électrique est presque l'équivalent d'une compagnie nationalisée.

Le président: C'est exact, et en toute justice envers nos provinces, elles ont le droit—du moins le pensent-elles—d'obtenir notre démarche . . . je ne comprends pas pourquoi on ne peut prendre des mesures de représailles, et les . . .

M. MacOwen: C'est en fait le principal problème.

Le président: Oui.

M. MacOwen: Si l'on en comprenait vraiment les avantages pour le Canada et les provinces, ce genre de chose serait inutile.

Le président: Comment alors, lorsqu'on arrive à une concurrence adéquate au sein d'une industrie où le nombre de commandes et encore plus de fournisseurs est limité—votre société et la CGE sont les deux seules que je connaisse . . .

M. MacOwen: Pour l'instant, il n'y en a que deux. Deux autres attendent dans les coulisses que le marché prenne un peu d'expansion. Nous les verrons peut-être . . .

Le président: Le marché prendra donc de l'expansion à un moment donné?

M. MacOwen: Oui. Nous avons prédit de grandes choses il y a cinq ou six ans, mais . . .

Le président: Le marché peut peut-être permettre la présence de quatre fournisseurs?

M. MacOwen: Pas pour l'instant.

Le président: Je plaisante, mais . . .

M. MacOwen: L'ensemble de l'industrie canadienne, si l'on inclut la CGE, notre compagnie et les entrepreneurs qui fabriquent les produits d'autres compagnies comme la CMC, Marine Industries et peut-être Vickers Canada Inc., tout cela pourrait produire environ 4,000 mégawatt par usine par année. Il y a six ou sept ans, on prévoyait que la demande atteindrait maintenant 6,000, 7,000 ou 8,000 mégawatt par année.

M. James Catty (Cantax): Excusez-moi, monsieur le président. Des prévisions établies en mai 1975 indiquaient que le marché de l'an prochain, 1981-1982, atteindrait 15,000 mégawatt.

M. MacOwen: Jim, c'est à dessein que j'ai évité de citer ce chiffre, car il provenait d'un enthousiasme . . .

Le président: Oui. On ne peut les blâmer d'être optimistes, car c'est l'impression que donnent maintenant les représentants de notre gouvernement.

M. MacOwen: Mais les chiffres de l'Association canadienne de l'électricité, qui est tout à fait objective, montrent qu'elle faisait le même genre de pronostics à l'époque.

Le président: Quel pourcentage de votre chiffre d'affaire représentent les exportations de turbines à vapeur?

M. MacOwen: Il faudrait . . .

Le président: Exportez-vous?

[Texte]

Mr. MacOwen: We have only exported one job so far and that is the job for Korea. You could divide our business into two: the established Howden products and the products we have developed here in Canada. In that case, I would say that about 25 per cent goes to export.

• 1605

The Chairman: What help did the Canadian government extend in the sale to Korea?

Mr. MacOwen: On those products directly, very little; on Korea directly, yes. Financing, of course, is a . . .

The Chairman: At what rate?

Mr. MacOwen: I would imagine it was of the order of 9 per cent. I am not sure, but I could let you know.

The Chairman: Well, I think I am making a point, that we are not without sin ourselves. If someone in Korea lost an order to your firm, someone there on a similar committee is saying: Hey, we lost that only because Canadian government subsidized the interest rates. Obviously, 9 per cent is subsidized.

Mr. MacOwen: Certainly, that would be the case on the units that have been bid recently. I am not too sure about the initial unit financing.

The Chairman: I am not criticizing your policy, I am simply saying that the answer I get when I travel around on this in other countries is exactly and precisely that. They say: Hey, fellows, get your own house in order and . . .

Mr. MacOwen: I think there is a slight difference. Concessional rate financing, as it is called, was originally conceived to help the developing nations. That is fair, and those are the kind of people we seem to be selling to. I hardly think we are a developing nation and I do not see the point of allowing people to finance in here at concessional rates.

The Chairman: At the rate Korea is expanding, they are going to be helping us.

Mr. MacOwen: It could be.

The Chairman: Hopefully; that is the whole concept. Where do you turn it off and when does a country cease to be referred to as a developing country?

Mr. Nickerson, do you have some questions you would like to ask?

Mr. Nickerson: Only one or two. The first one I wanted to ask was the one you just asked, so we can put that one aside.

The Chairman: Why not ask it again, you will phrase it much better than I have.

Mr. Nickerson: I doubt that. You have had a lot more experience with this than I have.

Mr. Nystrom: Two great minds think alike.

Mr. Nickerson: On page 3, you made a recommendation that an investigation into dumping might take place during the period after which the irrevocable offer to sell had been made and the time, usually six to twelve months later, at which time

[Traduction]

M. MacOwen: Nous n'avons exporté qu'un projet jusqu'à maintenant, en Corée. On pourrait diviser nos activités en deux: les produits Howden établis et ceux que nous avons mis au point ici au Canada. Je dirais qu'environ 25 p. 100 de la production est exportée.

Le président: Comment le gouvernement canadien a-t-il aidé à la vente à la Corée?

M. MacOwen: Pour ce qui est des produits eux-mêmes, d'aucune façon, mais pour ce qui est du financement, évidemment . . .

Le président: A quel taux?

M. MacOwen: Je suppose qu'il atteignait 9 p. 100. Je ne suis pas sûr, mais je pourrais vous en faire part.

Le président: Je tiens à signaler que nous avons aussi nos torts. Si l'on vous a préféré à une compagnie en Corée, je suppose que le membre d'un comité semblable au nôtre là-bas prétend qu'ils ont perdu cette commande parce que le gouvernement canadien a subventionné les taux d'intérêt. C'est évident qu'un taux de 9 p. 100 est subventionné.

M. MacOwen: Il est certain que c'est le cas pour les unités ayant fait récemment l'objet de soumissions. Je n'en suis pas si sûr pour ce qui est du financement précédent.

Le président: Je ne critique pas votre politique, je dis simplement que c'est exactement ce que l'on me répond quand je visite d'autres pays. On me dit, commencez par faire le ménage chez vous . . .

M. MacOwen: A mon avis, il y a une différence. Le financement à taux préférentiel, comme on l'appelle, a été mis sur pied pour venir en aide aux pays en voie de développement. C'est équitable et c'est à eux que l'on semble vendre. Le Canada est loin d'être un pays en voie de développement et je ne vois pas comment on pourrait permettre à des gens d'offrir ces taux ici.

Le président: Au rythme d'expansion de la Corée, bientôt c'est elle qui nous viendra en aide.

M. MacOwen: C'est possible.

Le président: Et on l'espère, car c'est là le concept même. Quand cesse-t-on de considérer un pays comme un pays en voie de développement?

M. Nickerson, avez-vous des questions à poser?

M. Nickerson: Seulement une ou deux. Vous venez de poser vous-même la première, je la laisse donc tomber.

Le président: Pourquoi ne pas la poser à nouveau, vous la formulerez beaucoup mieux que moi.

M. Nickerson: J'en doute. Vous avez beaucoup plus d'expérience que moi dans ce domaine.

M. Nystrom: Les grands esprits se rencontrent.

M. Nickerson: A la page 3, vous recommandez que l'on tienne une enquête sur le dumping pendant la période après laquelle l'offre définitive de vente a été faite et le moment, habituellement 6 ou 12 mois plus tard, où le contrat a été

[Text]

the contract was finalized. If that were to take place, would it likely extend that six- to twelve-month period by very much, and I am thinking of it from the customers' point of view, from the point of view of a provincial hydro authority or a private company operating in Alberta? How would it affect them? Is it likely to drag on for three years or . . .

Mr. MacOwen: It need not affect it once they affirm that the investigation could proceed simultaneously with their own evaluation of the offer submitted, but that usually takes them a pretty fair period of time, three months probably minimum and maybe more.

Mr. Nickerson: But if the unit they were thinking of buying was found to be dumped, then they would have to go back to square one and deal with your firm or somebody else, another Canadian manufacturer, would they not?

Mr. MacOwen: I wonder if I should perhaps not answer you directly and then try and come back to that.

The important thing that we see is not necessarily initiating an investigation at any set time in the process. It is only doing something to prevent a contract being established at a dump price. Then, you know, you have lost the case and you are in trouble from then on in. Somehow you have to get hold of the problem before it becomes a contract. There may be another way of tracking it.

Now, if I can go back to your direct question. Establishing whether or not a thing like a 500-megawatt turbine generator is at a dump price or not is something you can do either in one day, or it may take six months if you have to go back to first principles and try to put together an estimation of price. I really do not know how to give you a straight answer.

Mr. Nickerson: Have you ever instigated an investigation into dumping?

• 1610

Mr. MacOwen: No, we have not.

Mr. Nickerson: So you would not be able to answer the question of how difficult it is to prove whether a major capital good, of the type that you manufacture, has been dumped or not?

Mr. MacOwen: I cannot answer from personal experience. I can answer, perhaps, from my exposure to other people in things like the Canadian Electrical Manufacturers Association—that is secondhand. It is very, very difficult to prove, because there is no price list—we start off right there—and quite often there is no similar animal in the country of origin specifically made for export.

The Chairman: May I interject for one second?

Mr. Nickerson: Most certainly, sir.

The Chairman: Obviously, the cost of money is becoming a bigger factor than cheap labour. Am I right or wrong?

Mr. MacOwen: Yes. If we are thinking of most other countries, the cost of labour and the cost of material is not that different around the world today.

[Translation]

signé. Dans ce cas, prolongerait-on de beaucoup la période de 6 à 12 mois? J'aborde la question du point de vue du client, d'une compagnie provinciale d'électricité ou d'une compagnie privée de l'Alberta. Quelles en seraient les répercussions pour elle? Est-ce que cela pourrait durer des années . . .

M. MacOwen: Ce ne sera pas plus long pourvu qu'ils confirment que l'enquête aura lieu en même temps que leur propre évaluation de l'offre faite, mais cela leur prend de toute façon 3 mois au minimum.

M. Nickerson: Mais si l'on constatait que l'unité offerte est sous-évaluée, il leur faudrait alors recommencer à zéro et négocier avec votre société ou un autre fabricant canadien, n'est-ce pas?

M. MacOwen: Permettez-moi de m'écarter un peu du sujet et de revenir ensuite à votre question.

Pour nous, l'important n'est pas nécessairement d'amorcer une enquête à un moment donné du processus. Il s'agit seulement d'empêcher qu'un contrat ne soit signé à un prix sous-évalué. A ce moment-là, l'affaire est perdue de toute façon et l'on est déjà dans le bain. Il faut donc chercher à résoudre le problème avant qu'un contrat ne se matérialise. Il existe peut-être une autre façon d'aborder la chose.

Permettez-moi maintenant de revenir à votre question. Il peut falloir un jour pour établir si le prix d'une génératrice à turbine de 500 mégawatts est sous-évalué ou peut-être 6 mois s'il faut partir de zéro et tenter d'arriver à un prix estimatif. Je ne sais comment vous donner une réponse catégorique.

M. Nickerson: Avez-vous déjà amorcé une enquête sur le dumping?

M. MacOwen: Non.

M. Nickerson: Vous ne pourriez donc pas nous dire dans quelle mesure il est difficile de prouver qu'un bien d'équipement du genre de celui que vous fabriquez a été sous-évalué?

M. MacOwen: Je ne puis parler de mon expérience personnelle, mais j'en ai entendu parler par d'autres dans des rencontres comme celle de l'Association canadienne des fabricants de matériel électrique. C'est extrêmement difficile à prouver parce que tout d'abord il n'y a pas de liste de prix et que très souvent, aucun produit semblable n'existe dans le pays d'origine.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre.

M. Nickerson: Certainement.

Le président: Il est évident que le loyer de l'argent devient un facteur plus important que la main-d'œuvre à bon marché, n'est-ce pas?

M. MacOwen: Oui. La plupart des pays connaissent plus ou moins les mêmes coûts de main-d'œuvre et d'équipement.

[Texte]

The Chairman: It is equalizing, but there is a growing disparity in the cost of money.

Mr. MacOwen: There is a growing disparity in that, obviously, a very big disparity.

The Chairman: Yes.

Go ahead, Mr. Nickerson.

Mr. Nickerson: We will leave that question aside for now.

Mr. Barry Ages (Cantax): Mr. Chairman, may I just interject there? Perhaps, Mr. Nickerson, I could help you with one point. In looking at the antidumping cases that have been decided to date, there are four cases dealing with major capital goods, specifically turbines, or generators, or that kind of thing. Of the four, the first one was not decided upon for procedural reasons. In the remaining three, there was no finding of injury, period. As Mr. MacOwen has indicated, it is very difficult to prove.

Mr. Nickerson: Do you know how long those proceedings took, from start to finish?

Mr. Ages: I do not, because I am not privy to when the deputy minister would have received his first complaint to start the investigation. We only see the visual side of it, when the first letters go out, and I think that is an important point that has been raised.

Mr. Nickerson: On page 5, I think, you suggest that you would like not to have in law the term "material injury" but rather to have a different definition, and suggest one that has been used in the United States. I wondered if there have been precedents established in the courts, or whether, as a result of previous court cases, the word "material" has now taken on a known definition. I am worried about changing that definition and then having to go through a whole series of new court cases to find out exactly what the new definition means.

Mr. Ages: Mr. Nickerson, if I may be permitted to reply to that, with your permission, Mr. Chairman, there is no court decision in Canada on that point, period. So, there is no judicial determination of what in fact, "injury" or "material injury" is, period. I cannot add to that other than by saying that, because of that situation—or perhaps that is too strong, to say because of it, which would tend to indicate that the board has floundered—as a result, or in any event as mentioned both in the formal brief and in the oral comments, price seems to have an overwhelming preference to become the determinant of whether there is or is not injury. But the matter does not rest there alone, because price can support either side of the proposition. In some instances, price has been the factor that has led to the finding of injury and in another instance it has not. If the question that that begs is, how do you tell? Then that is why we are here. We do not know, and it is through this committee that we look to Parliament to come up with more concrete efforts in that area to indicate, basically, to people who would import into Canada what they are going to be faced with should, in fact, they run afoul of these rules.

The American experience, if we could just that a little further—although I do not think the record is in, because they substantially amended their act in 1979 and the case law takes

[Traduction]

Le président: Mais il y a de plus en plus de différences quant au loyer de l'argent.

M. MacOwen: Il y a évidemment de plus en plus de différences et de grands écarts.

Le président: Oui.

Poursuivez, monsieur Nickerson.

M. Nickerson: Nous allons mettre cette question de côté un instant.

M. Barry Ages (Cantax): Monsieur le président, me permettez-vous d'intervenir? Je pourrais peut-être vous fournir un détail, monsieur Nickerson. Jusqu'à maintenant, quatre cas d'anti-dumping se rapportaient à des biens d'équipement, surtout des turbines ou des génératrices, etc. Sur les quatre, la première n'a pas donné lieu à une décision pour des raisons de procédure. Pour les trois autres, on a jugé qu'il n'y avait eu aucun préjudice, point final. Comme l'a dit M. MacOwen, c'est très difficile à prouver.

M. Nickerson: Savez-vous combien de temps ont duré ces procédures, du début à la fin?

M. Ages: Non, car j'ignore quand le sous-ministre a reçu la première plainte. Nous en devenons conscients seulement lorsque les premières lettres sont envoyées, et c'est une question importante qui a été soulevée.

M. Nickerson: A la page 5, vous dites préférer qu'il y ait une autre définition que l'expression «préjudice matériel» dans la loi et en proposez une dont on se sert aux États-Unis. La jurisprudence nous permet-elle maintenant de donner une définition exacte du terme «matériel». Je crains qu'en changeant cette définition, on ne soit obligé d'attendre que les tribunaux rendent des décisions pour connaître exactement le sens de la nouvelle définition.

M. Ages: Monsieur Nickerson, si vous me permettez de répondre, monsieur le président, aucun tribunal n'a jamais rendu de décision là-dessus au Canada, point final. Aucun tribunal n'a donc interprété le sens de «préjudice» ou «préjudice matériel». A cause de cette situation, ou peut-être que c'est trop fort, mais du moins, étant donné cette situation, le prix semble le critère préféré pour déterminer s'il y a eu ou non préjudice. Toutefois, ce n'est pas le seul aspect qui entre en ligne de compte, car le prix peut servir dans un sens ou dans l'autre. Dans certains cas, il a permis de conclure à un préjudice et dans d'autres, le contraire. S'il faut se demander pour cela quel critère utiliser, alors, c'est pourquoi nous sommes ici. Nous l'ignorons et espérons que par l'entremise de ce Comité le Parlement déploiera des efforts plus concrets dans le domaine pour que les importateurs canadiens sachent exactement à quoi s'attendre s'ils contreviennent à ces règles.

D'après nous, les États-Unis ont connu exactement les mêmes problèmes, bien qu'on n'ait pas tous les renseignements car ils ont considérablement modifié leur loi en 1979 et que la

[Text]

a little while to develop, but prior to that—in our respectful submission, has been that they were in exactly the same bind. Their precedent, or whatever they were deciding, if it was of precedential value was not all that great. I think that is why they took a step closer to the GATT code. But, as I say, I do not know the results, as of this date.

• 1615

Mr. Nickerson: I think we are well aware that you stressed in your brief to us that, in your opinion, I guess with other manufacturers of major capital goods, assistance in financing is probably more important in many cases than the actual price of the goods being sold.

I think you have already answered my last question of, at least, pointed to one precedent—that of the United States. I looked at your recommendation No. 1 on page 6 where it says:

The interest on foreign financing coupled to the purchase of imported goods should itself be deemed an imported good subject to a tariff . . .

I just wonder whether you could cite what happens in other countries, and whether or not they have adopted that line already. You said that in the United States they may have. What kind of precedents are there to go on if we were to adopt that approach in Canada?

Mr. Catty: May I speak to that one, Mr. Chairman. The United States amended its law before anybody else. The United States amended its law in 1979; the Trade Agreements Act. The rulings under that law have just come down and it was not until this summer, June 1981, that they decided that interest was to be included. So, in other words, the act was passed two years ago; the interpretation has just come out now.

The EEC has produced its rules in the form of a commission directive, but it has not yet issued the interpretations.

I talked to some people in one of the international oil companies in Europe because they probably have else.

The Chairman: If you are not filling them with oil, you are filling them with rumours.

Mr. Catty: That is right. And they indicated that they expected this position would be adopted. Again, it has taken two years for the U.S. to adopt this position; it will probably take two years for the EEC to adopt this position. But at that time, they were taking the position that, if the consensus came up with a high enough rate of interest for developed countries, it would not be necessary.

In other words, one has to consider perhaps the difference between the domestic rates of interest and the rate of interest in the consensus. If you look at our brief, on page 15, we set out what the rates were in European countries. They were done at the end of August. As you can see, all the EEC countries with the exception of Italy were less than Canada and some of them substantially less. Britain was at 13 per cent at that time, with a spread of perhaps 2 percentage points between the 11 per cent of the consensus and the 13 per cent

[Translation]

jurisprudence prend un certain temps à s'établir. Ils n'ont pas vraiment réussi à établir des précédents. Je crois que c'est pourquoi ils se sont rapprochés du code du GATT. Toutefois, comme je l'ai dit, j'ignore les résultats de cette récente mesure.

M. Nickerson: Vous avez bien indiqué dans votre mémoire qu'à votre avis, comme de celui d'autres fabricants de biens d'équipement, bien souvent, le financement est probablement plus important que le prix des marchandises.

Vous avez déjà répondu à ma dernière question ou du moins fait allusion à un précédent—aux États-Unis. A la page 6, la recommandation numéro 1 dit ceci:

L'intérêt sur le financement étranger relié à l'achat de biens importés devrait lui-même être réputé un bien importé pouvant faire l'objet de droits . . .

Pourriez-vous nous dire ce qui se passe dans d'autres pays et si certains ont déjà adopté cette mesure. Vous dites qu'ils l'ont peut-être fait aux États-Unis. Quels sont les précédents qui existent, si nous devons adopter cette position au Canada?

M. Catty: Permettez-moi de répondre, monsieur le président. Les États-Unis ont modifié leur loi avant quiconque. Ils l'ont fait en 1979. On vient de connaître les décisions rendues en vertu de cette loi et c'est seulement en juin 1981 qu'ils ont décidé d'inclure l'intérêt. Autrement dit, la loi a été adoptée il y a deux ans, mais l'on commence seulement à en voir l'interprétation.

La CEE a publié ses règles sous forme d'une directive de la Commission, mais elle n'a pas encore fait part de son interprétation.

J'ai parlé à des représentants d'une des compagnies pétrolières internationales d'Europe parce qu'elles savent probablement mieux que d'autres ce qui se passe.

Le président: Ils ont leurs entrées.

M. Catty: C'est exact. Et ils m'ont dit qu'ils s'attendaient à ce que cette position soit adoptée. Je répète qu'il a fallu deux ans aux États-Unis pour l'adopter, il en sera probablement de même pour la CEE. Mais à l'époque, ils estimaient que si le consensus donnait un taux d'intérêt assez élevé pour les pays développés, ce ne serait pas nécessaire.

Autrement dit, il faut peut-être envisager la différence entre les taux d'intérêt intérieurs et celui du consensus. A la page 15 de notre mémoire, nous indiquons le niveau des taux d'intérêt en Europe à la fin du mois d'août. Comme vous le voyez, tous les pays de la CEE, à l'exception de l'Italie, connaissaient des taux moindres que ceux du Canada, dont certains beaucoup moindres. Celui de la Grande-Bretagne s'élevait à 13 p. 100 à l'époque, ce qui donne un écart de 2 points entre les 11 p. 100

[Texte]

domestic rate, which is not much of a problem. But with the spread we have of perhaps 9 percentage points, it is a problem.

So, I think the answer is that when it becomes a problem the EEC will act. The United States acted this year when it became a problem, and I believe that Canada should act before it becomes a problem.

Mr. Nickerson: Thank you very much, Mr. Chairman I am sure, sir, that you will bring the concern of these gentlemen over interest rates to the attention of the Honourable Allan MacEachen.

The Chairman: I certainly will if you do not do it first. I am sure he has read all these briefs and is quite aware of them. Mr. Lorne Nystrom wants to speak to this too, I gather. Mr. Nystrom.

Mr. Nystrom: Everybody on the Hill now is talking about the budget because it is being drafted, and your tables really are quite startling. On page 15, the prime rate as of September 5, 1981, shows Italy with 23 per cent and Canada with 22.75 per cent. Ours is the second highest in the world.

Mr. Catty: Yes. Canada has gone down a little bit since then, of course.

Mr. Nystrom: By about 2 points.

• 1620

Mr. Catty: I think that we are actually still higher than France, which I think has gone up since this was prepared to support the franc. I have not got the up-to-date figures—I am sorry—but I could get them. However, I do know that we have close to the highest interest rates of developed countries. Now obviously there are some underdeveloped countries such as the Argentine where interest rates are in the 50, 60, 70 per cent range.

Mr. Nystrom: It is fascinating too to see that a country with economic problems like Britain is sitting at 13 per cent, and a Switzerland corporat bond is 6.9 per cent.

On page 14 of your extensive brief, I was interested in following your example of what interest rates really mean. I knew it was bad, but I did not realize it was quite this bad. Here you use the example of a \$10 million piece of equipment in Canada and Japan—in Canada where the interest rate is 22.5 per cent and in Japan 6.75 per cent—and that \$10 million piece of equipment that is financed over 10 years ends up costing \$22.5 million in Canada and \$13.7 million in Japan, which is a 39 per cent difference.

Mr. Catty: That is right.

Mr. Nystrom: Is there anything else you can add on the cost of money? Is there anything else you can explain in addition to what we see? I find it quite shocking. What should the government be doing? You would get the counter-argument of course that if the interest rate is dropped down, it will affect

[Traduction]

du consensus. Cela ne pose aucune difficulté. Mais lorsque l'écart atteint peut-être 9 p. 100, cela pose un problème.

Donc, je crois que lorsque ce problème se posera, la CEE prendra des mesures. C'est ce qu'ont fait les États-Unis cette année et je crois que le Canada devrait agir avant que cela ne devienne un problème.

M. Nickerson: Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis sûr que vous ferez part des préoccupations des témoins à l'égard des taux d'intérêt à l'honorable Allan MacEachen.

Le président: Je le ferai certainement si vous ne le faites pas avant moi. Je suis sûr qu'il a lu tous ces mémoires et qu'il en est fort conscient. M. Lorne Nystrom souhaite aussi prendre la parole je suppose. Monsieur Nystrom.

M. Nystrom: Tout le monde sur la colline parle maintenant de la préparation du budget, et vos tableaux sont assez étonnants. Selon la page 15, le 5 septembre 1981, le taux préférentiel s'établissait à 23 p. 100 en Italie et à 22.75 au Canada. Notre taux arrive au deuxième rang à l'échelle mondiale.

M. Catty: Oui. Il a baissé légèrement depuis, bien entendu.

M. Nystrom: D'environ 2 p. 100

M. Catty: Je pense que le taux au Canada est plus élevé que celui de la France, mais ce dernier a, je crois, augmenté depuis la préparation de ce document. Je regrette de ne pas avoir des chiffres plus à jour, mais je pourrai en obtenir. Quoi qu'il en soit, nos taux d'intérêt comptent parmi les plus élevés de tous les pays développés. Mais il y a certains pays sous-développés, comme l'Argentine, où les taux d'intérêt tournent autour de 50, 60 ou 70 p. 100

M. Nystrom: Il est très intéressant de constater que dans un pays comme la Grande-Bretagne, qui connaît autant de problèmes économiques, l'on pratique des taux d'intérêt de 13 p. 100, et qu'en Suisse, le taux d'intérêt pour les obligations des sociétés est de 6.9 p. 100.

J'ai trouvé très probant l'exemple relatif aux taux d'intérêt, et ce que ceux-ci signifient en termes réels, que vous donnez à la page 14 de votre long mémoire. Je savais que la situation était grave, mais pas aussi grave que vous nous la dépeignez. Vous nous donnez l'exemple d'une pièce d'équipement qui coûte 10 millions de dollars au Canada et au Japon. Au Canada, où les taux d'intérêt sont de 22.5 p. 100, le paiement de cette pièce, étalé sur une période de 10 ans, s'élèverait à 22.5 millions de dollars, tandis qu'au Japon, où le taux d'intérêt est de 6.75 p. 100, le montant total au bout de cette même période ne serait que de 13.7 millions de dollars, ce qui donne une différence de 39 p. 100.

M. Catty: C'est exact.

M. Nystrom: Auriez-vous d'autres remarques à faire au sujet du loyer de l'argent? Auriez-vous autre chose à ajouter au sujet de cette situation que je trouve tout à fait déconcertante? Que devrait faire le gouvernement? On pourrait bien sûr toujours répliquer que si les taux d'intérêt baissent, le

[Text]

the dollar and create a worse problem than we have. What is your advice outside of what you have already given us?

Mr. MacOwen: If I could take it a little bit off slant . . .

Mr. Nystrom: What is that?

Mr. MacOwen: If I could say something slightly differently on the same topic, I have been advocating the opposite, in a sense, in that there has been a great outcry in our industry for competitive rates with foreigners when we are exporting. In other words, let us offer financing at 7 per cent. This is crazy. There is a good old Polish expression for it, but it is not the proper company. Countries who want power, particularly nuclear power stations—they want it and they should be prepared to pay the going rate for it. To give it away at 6 per cent financing does not make sense, but somehow you have got to make certain that all the other fellows that make that equipment play the same game.

The Chairman: I am glad you said somehow because you do not pretend to have the solution to that one, do you?

Mr. MacOwen: Yes—I do not know how.

Mr. Catty: I think the answer perhaps is in the different markets, different treatments are appropriate. I do not think that it is our position to offer economic advice to the government as to the level of interest rates. We merely want to make sure that action is taken so that in the Canadian market the Canadian manufacturer is able to compete fairly with the importer, and I think that that is a different problem. They are perhaps related because of the disparity between Canadian rates and other countries' rates, but I do not think that it necessarily means that the Canadian rates have to be adjusted unless that is appropriate for domestic or other reasons. If a Canadian company can borrow—and many of them have borrowed very large sums in the United States because of the lower interest rates, and many of the provinces have borrowed very large sums in the United States—I think that is fine, but if in order to do that borrowing they are going to also purchase foreign goods then I think that is not so fine.

I would like to give an example of the extent of the subsidization. There was a recent financing put together in Britain for the Hong Kong Power Company whereby it was being offered—in fact, it was so good that it was described as a dream deal, and *Business Week* wrote it up and gave a whole page to the article. It was \$1.7 billion U.S. They borrowed at 8.5 per cent to the power company, and the 18 banks in the syndicate received 1.25 per cent above the London Inter-Bank offered Rates, or LIBOR; and nearly the whole deal was guaranteed by the British government. So, that is the type of thing, and against that nobody from Canada could compete. Also, that was in Hong Kong dollars.

[Translation]

dollar s'en ressentira tout de suite et cela ne fera qu'aggraver le problème. Quoi qu'il en soit, quels autres conseils pourriez-vous nous donner?

M. MacOwen: Si vous me le permettez, j'aimerais démarrer à partir d'un autre point de vue . . .

M. Nystrom: Qu'entendez-vous par là?

M. MacOwen: J'aimerais nuancer différemment cette même question. Dans un certain sens, c'est le contraire de ce que vous disiez tout de suite que je revendique car notre industrie ne cesse de réclamer l'application de taux concurrentiels dans les pays où nous exportons. Autrement dit, nous aimerions un financement à 7 p. 100. Mais cela est bien sûr absurde. Je connais une expression polonaise qui exprime très bien cette idée, mais je ne pense pas qu'il soit à propos de vous la donner ici. Les pays qui veulent de l'énergie, notamment de l'énergie nucléaire, doivent être prêts à payer le prix courant. Leur offrir un financement à 6 p. 100 n'est pas logique. Le problème, c'est qu'il faut s'assurer, d'une façon ou d'une autre, que tous ceux qui produisent ce matériel respectent eux aussi les règles du jeu.

Le président: Je suis heureux de vous avoir entendu dire «d'une façon ou d'une autre» . . . Vous ne prétendez pas avoir la solution à ce problème, n'est-ce pas?

M. MacOwen: En effet. Je n'en connais pas.

M. Catty: La réponse serait peut-être de prévoir des modalités différentes pour les différents marchés, selon les besoins. Mais je ne pense pas qu'il soit de notre ressort d'offrir des conseils d'ordre économique au gouvernement pour ce qui est des taux d'intérêt à appliquer. Tout ce que nous demandons, c'est que des mesures soient prises pour que le marché canadien et les manufacturiers canadiens puissent faire concurrence aux importateurs, il me semble que ce problème est tout à fait différent. Les deux questions sont peut-être liées l'une à l'autre étant donné la disparité entre les taux d'intérêt en vigueur au Canada et dans d'autres pays, mais je ne pense pas que cela signifie que les taux canadiens doivent être rajustés, sauf bien sûr si cela s'impose pour d'autres raisons. Si une société canadienne peut emprunter (et elles ont été très nombreuses à emprunter d'importantes sommes aux États-Unis à cause des plus faibles taux d'intérêt qui y sont en vigueur; et plusieurs provinces ont elles aussi emprunté de l'argent aux États-Unis) cela ne pose aucun problème; mais si, pour ce faire, ces sociétés doivent également acheter des produits étrangers, alors je trouve cela anormal.

J'aimerais vous donner un exemple pour illustrer combien est fréquent le recours à la bonification des prêts. Un système de financement a récemment été conclu en Grande-Bretagne pour la «Hong Kong Power Company». L'affaire était si intéressante qu'on l'a décrite comme étant une «affaire de rêve» et la revue *Business Week* a fait paraître un article d'une page sur l'accord. La société a ainsi pu emprunter 1.7 milliard de dollars américains à un taux d'intérêt de 8.5 p. 100. Les 18 banques syndiquées, quant à elles, recevaient 1.25 p. 100 de plus que le London Inter-Bank Offered Rates, ou LIBOR. C'est d'ailleurs le gouvernement britannique qui s'est chargé de garantir le tout, ou presque. Voilà donc un exemple de ce qui se fait, et aucune société canadienne ne pourrait concu-

[Texte]

• 1625

The Chairman: Well, I think you have illustrated it quite graphically. I might say I recollect the fact that not too long ago I think one of our Crown corporations, Air Canada, purchased its airplanes in another country at very similar rates of interest. It was a very complicated deal. It at least did not hurt our economy, because nobody builds the planes here. Nevertheless, in the competition between other nations, the United States and France, this was a very relevant factor. Even though I think the financing came from a third company, I always sensed there was a certain relationship. I think the interest was about 8, 9 per cent; maybe less a year or so ago.

These are the facts of life. Really what you are saying is what can we do or what can we recommend to take these things into consideration. The former dumping, you are suggesting, should be reflected in the decision-making. Our problem there, just to some degree, is the nature of the beast being that we are a federal system. There are areas the federal government can act upon, but there are areas where the provinces are entitled to a very fair input, and they are saying, hey, do not penalize us for taking advantage of favorable rates; our province has jurisdiction and sovereignty, and our province has to get the best money for the residents of our province, and if we can pick it up at 8 per cent, please do not penalize us.

Mr. Catty: That is fine, provided . . .

The Chairman: Granted. Now, the hidden cost, as you are pointing out here, is reflected in ways very difficult to measure: unemployment in the factories; unemployment which in some cases can last two and three years. If you lose a substantial size of order and the result is the closing down of a factory and the thousands of man-hours, how do you calculate it? What is the spin off? You recognize there is a problem there and you recognize there is a cost. So the saving, on the one hand, can be very, very illusory.

Mr. MacOwen: Those man-hours, the employment—the benefit is not necessarily concentrated in the province that makes the equipment. It is spread all over the country.

The Chairman: Right across the country. It is a problem that frankly we, this committee, will be discussing—not necessarily through this committee, but sooner or later I am sure this matter will be discussed at the appropriate levels with the provinces, which meet periodically with the Minister of Finance to discuss these things.

I want to come down to page 5 of your brief. I like this innovative concept. Now we are getting down to definitions of injury. Would you like to elaborate a little more on your approach? You talk about using a different measuring stick. You talk about ill health of the industry and the indirect effects. I think that would be a very difficult measuring stick. For instance—I might have read it in your main brief. You

[Traduction]

rencer dans pareil contexte. Au fait, il s'agissait de dollars de Hong Kong.

Le président: Vous avez illustré cela de façon fort pittoresque. Je me rappelle qu'il n'y a pas très longtemps, l'une de nos sociétés de la Couronne, Air Canada, a acheté ses avions à l'étranger à des taux d'intérêt très voisins. C'était une transaction très compliquée, mais qui ne portait tout au moins pas préjudice à notre économie, parce que ce type d'avion n'est pas construit au Canada. C'était néanmoins un facteur très pertinent de la concurrence entre d'autres pays, comme les États-Unis et la France. Bien que le financement, je crois, ait été assuré par une autre société, il m'a toujours semblé qu'il y avait là une certaine relation. Je crois que l'intérêt était de 8 ou 9 p. 100, peut-être moins, il y a environ un an.

C'est là la réalité. Mais vous nous demandez ce que nous pouvons faire, ou ce que nous devons recommander pour tenir compte de ces faits. Ce que nous savons du dumping devrait, selon vous, infléchir des décisions que nous sommes amenés à prendre. Mais là, nous achoppons à une certaine difficulté, à savoir que nous sommes un système fédéral. S'il est vrai qu'il existe des domaines où le gouvernement fédéral peut intervenir, il est non moins vrai qu'en d'autres domaines, le rôle des provinces est considérable. Or, les provinces se défendent contre une mesure qui les pénaliserait pour avoir tiré profit de taux favorables. Or, notre province est souveraine et compétente en la matière, elle doit défendre les intérêts financiers de ses résidents et elle s'élève contre une mesure qui la sanctionne pour avoir su se procurer des capitaux à 8 p. 100.

M. Catty: C'est très bien, à condition que . . .

Le président: Je vous l'accorde. Mais le coût invisible, comme vous le mentionnez ici, est difficilement mesurable: c'est le chômage dans les usines, chômage qui parfois peut durer deux et trois ans. Si, à la suite d'un tel manque à gagner, une usine doit fermer ses portes et que des milliers d'heures de travail sont ainsi perdues, comment faites-vous vos calculs? Quelles en sont les incidences? Vous êtes bien obligés de reconnaître que cela pose un problème, et que cela coûte cher. L'économie ainsi réalisée peut s'avérer très illusoire.

M. MacOwen: Ces heures-hommes, l'emploi . . . les profits ne sont pas nécessairement limités à la province qui fabrique le matériel; ils se répartissent sur tout le pays.

Le président: Oui, c'est exact, sur tout le pays. C'est un problème dont ce Comité discutera—pas nécessairement maintenant—mais je suis sûr que cette question fera, tôt ou tard, l'objet de discussions aux différents niveaux avec les provinces, qui rencontrent régulièrement le ministre des Finances pour traiter de telles questions.

Je voudrais passer à la page 5 de votre mémoire. Votre approche me paraît très intéressante. Nous en arrivons maintenant aux définitions des préjudices, et j'aimerais que vous entriez dans le détail. Vous recommandez l'utilisation d'une autre jauge; vous parlez du marasme de notre économie et de ses incidences indirectes. Ceci me paraîtrait un critère bien difficile à évaluer. Ainsi—je crois l'avoir lu dans votre princi-

[Text]

want to use other criteria for measuring injury. At the end of the first paragraph, you are talking about dumping:

If due to dumping, the industry is below the indicated level the difference is the injury being suffered. A significant difference requires action.

Then, just before that, you come to the point I want to get at:

This points to a measurement of the overall injury to the manufacturer and could be accomplished by comparing the current economic position of the industry under review with a standard of economic good health which might be past performance, growth rates . . .

et cetera, et cetera. But does that not leave the impression that the comparisons are due only to the dumping? That is the ambiguity here.

Mr. Catty: If you read the following paragraph on page 5 of the verbal presentation, it says:

Since the GATT Code requires inquiry into all causes of injury, the Tribunal would be required to differentiate between the causes of any injury.

If we go to the formal submission, we say—I am quoting from page 11:

. . . other factors in the market such as other imports, slack demand, customer preference or new producer entries.

In other words what we are saying is look at all the factors doing it, try to separate out how much is due to dumping, and if that is a principal cause . . .

Mr. Ages: May I just pick that up? I think we have to go back slightly and consider what we are dealing with. I think what is outlined in the oral brief and in the written brief is just our conceptualization of what the GATT code is saying. Our present Anti-dumping Act is really bits and pieces of what the former GATT code is about, and I think, with the greatest respect to the gentlemen and hon. members who put that together, they did not approach it conceptually. They took what they thought was going to do the job in Canada, and of course like any other . . .

The Chairman: You are talking about the original legislation?

Mr. Ages: That is right. They took what they thought was going to make it work in Canada, and like any other legislation, it creeps along and it picks up and things fall off and we find out what fits and what does not fit, and now we are at the stage where there has to be a new economic reality, if that is the proper term. So I think what the GATT code people—and we have an esteemed body which sat down and drafted that up—they said, now, what are we going to look at over-all, before we get into the specifics? I think that concept of considering whether an industry is healthy is their approach. So we have to go in and look at, first, what constitutes over-all

[Translation]

pal mémoire—vous voudriez adopter d'autres critères, ou mesurer le préjudice subi. A la fin du premier paragraphe, vous parlez du dumping:

Si une industrie n'atteint pas le niveau prévu à cause du dumping, la différence entre le niveau réel et le niveau prévu représente le préjudice. Si la différence devient significative, l'action s'impose.

Et juste avant cela, vous touchez à la question dont je voulais traiter:

Il est donc possible de mesurer le préjudice global subi par le fabricant et ceci pourrait se faire en comparant la situation économique actuelle de l'industrie en question avec une norme de santé économique, qui pourrait être établie à partir de la production antérieure, des taux de croissance . . .

Et ainsi de suite. Mais ceci ne donne-t-il pas l'impression que toute la comparaison se fonde uniquement sur le dumping? C'est là que je vois une ambiguïté.

M. Catty: A la page 5 de l'exposé verbal, vous lisez également:

Comme le code du GATT exige une enquête sur toutes les causes du préjudice, le tribunal devrait faire la distinction après celle-ci.

Et dans le mémoire officiel, il est dit—je cite la page 11:

. . . d'autres facteurs du marché, tels que des importations, un ralentissement de la demande, les préférences de l'acheteur ou de nouveaux produits.

Nous préconisons d'envisager tous les facteurs en cause, en essayant d'isoler ce qui est dû au dumping, et si celui-ci est la cause principale . . .

M. Ages: Permettez-moi de dire un mot là-dessus. Je crois que nous devons remonter un peu en arrière et cerner la question qui nous intéresse. Je crois que l'exposé verbal et l'exposé écrit donnent notre interprétation du code du GATT. Notre loi anti-dumping actuelle a repris et reconstitué des fragments de l'ancien code du GATT, mais avec tout le respect que je dois aux fonctionnaires et aux députés qui ont rédigé ce texte, ils n'ont pas saisi l'esprit de ce code. Il en ont extrait ce qui paraissait faire l'affaire au Canada, et bien entendu, comme tout autre . . .

Le président: Vous parlez bien de la législation originale?

M. Ages: C'est exact. On en a donc extrait ce qui semble convenir au Canada, mais comme pour toute autre législation, elle évolue, elle s'enrichit d'éléments et en perd d'autres, et l'on découvre à l'usage ce qui convient et ce qui ne convient pas, et nous sommes arrivés au stade où la réalité économique se présente sous un nouveau jour. Les législateurs du GATT—et ce sont des gens de grande envergure qui ont fait ce travail—ont donc tracé les grandes lignes, réservant les détails pour plus tard. Ce sont eux qui ont parlé d'industrie saine, mais nous devons, à présent, intervenir et donner notre propre définition de ce qui constitue la santé d'une industrie. Il s'agit

[Texte]

economic good health. This is a very small industry we are dealing with. There are two manufacturers.

The Chairman: If I am probing, it is because I am interested. I am trying to learn. What bothers me a little, what concerns me here, is I always thought, first of all, dumping must lead to injury. Dumping without injury may be a blessing to a country. If you are going to talk about interest rates being a form of dumping, the purchase of airplanes is dumping, because of the very subsidized interest rates; but it is of real benefit to our nation. It has done absolutely no harm. So in every way, shape, and form it is beneficial.

The dumping we are concerned about is the one that clearly creates injury, whether the injury takes the form of lost jobs or all the other things. Our dilemma in your industry is to try to prevent dumping with injury before the fact, because of the very particular nature of your very specialized industry. You cannot do much about dumping with injury four years after the fact. So—I am presuming here—in irrevocable tender you want to get moving in sooner and faster. Incidentally, one of the thrusts of our recommendations is a greater degree of openness or transparency of the legislation. Revenue has agreed with that. The question is then, this may help in getting more information sooner.

But coming back to this concept of yours, it seems to me the purist might say regardless of the health of the industry—it could be the healthiest industry in the world, and we want to keep it that way it is healthier than before the dumping—the important thing is that the dumping either caused or did not cause injury.

Mr. MacOwen: I see your point. You could say dumping in fact caused the injured industry to make itself more healthy.

The Chairman: I am saying if dumping causes injury in a healthy industry and the industry remains healthy, it is still wrong to dump if it is causing injury. It would have been perhaps that much healthier. I would not want to bring in the criteria where somebody would say, well, sure there is dumping, sure there is injury, but look how healthy it is.

Mr. Catty: That, sir, was not our intention.

The Chairman: I am sure it was not. But it is a conclusion you could get from it. That is really the point I was making on this.

Mr. Catty: I think what we were trying to say is that one has to have some more objective criteria. The analysis demonstrated that it is close to a matter of chance in decisions from the tribunal on past or present injury. That means the guidelines by which advisers outside the tribunal are doing their—they are not adequate, because if half the cases taken to the tribunal go one way and half go the other, one could almost work the thing on a coin basis. It seems to me that we have to have criteria so that one can advise people as to whether or not there has been injury with a fair degree of certainty from

[Traduction]

là d'un secteur très restreint, qui ne compte que deux fabricants.

Le président: Si j'essaie de pousser la question plus avant, c'est parce qu'elle m'intéresse et que j'essaie d'apprendre. Or, ce qui me préoccupe, c'est que j'ai toujours pensé que le dumping ne pouvait qu'être préjudiciable. S'il ne l'est pas, il peut profiter à un pays. Si vous considérez que les taux d'intérêt constituent une forme de dumping, l'achat d'avions constitue un dumping, parce que les taux d'intérêt ont été subventionnés; mais il peut, en même temps, profiter à notre nation. Ne lui ayant pas causé de tort, il est donc bénéfique, quel que soit l'aspect sous lequel on l'envisage.

Le dumping qui nous préoccupe est celui qui est clairement préjudiciable, que ce soit sous la forme de perte d'emplois ou sous toute autre forme. Et dans le cas de votre industrie, nous devons essayer d'empêcher le dumping préjudiciable avant qu'il ne se produise, en raison de la nature très particulière de votre spécialité. Ce n'est pas quatre ans plus tard qu'il faut s'y prendre pour y porter remède. Je suppose donc que vous voulez agir au plus tôt, et le plus rapidement possible. Nos recommandations s'attachent, en particulier, à demander que la législation soit plus ouverte ou plus transparente. Le ministère du Revenu national a donné son consentement. Donc, cette mesure peut vous aider à obtenir davantage d'informations, et plus tôt.

Mais pour en revenir à votre idée, le puriste peut faire une objection, compte non tenu de la santé de l'industrie—ce pourrait être l'industrie la plus solide du monde, et nous voulons qu'elle le demeure; elle est plus saine qu'avant le dumping—ce qui importe, c'est de savoir si le dumping a été, oui ou non, préjudiciable.

M. MacOwen: Je comprends votre argument. On peut arguer du fait que le dumping a peut-être été à l'origine de l'assainissement de l'industrie en question.

Le président: Je dis que si le dumping porte atteinte à une industrie saine et que l'industrie se maintient, un dumping qui est préjudiciable ne peut être justifié. Sans lui, l'industrie n'en aurait peut-être été que plus saine. Les critères ne devraient pas être tels que quelqu'un pourrait arguer du fait que malgré le dumping, et le préjudice qu'il cause, l'industrie n'en reste pas moins saine.

M. Catty: Telle n'était pas notre intention, monsieur.

Le président: J'en suis persuadé. Mais c'est une conclusion qui risque de s'imposer. C'est là que je voulais en venir.

M. Catty: Nous voulions simplement préconiser des critères plus objectifs. D'après nos analyses, les décisions du tribunal, sur les préjudices passés ou actuels, ressortent un peu au hasard. Cela signifie que les directives dont s'inspirent les conseillers extérieurs aux tribunaux manquent de précision, car si, dans la moitié des cas dont est saisi le tribunal, la décision va dans un sens, et dans l'autre sens pour l'autre moitié, on pourrait jouer à pile ou face. Je crois que les critères sont indispensables, afin que nous puissions, avec une objectivité relative, décider s'il y a eu préjudice et, concurremment, intenter des poursuites.

[Text]

outside and, at the same time, the actions of the tribunal can be speeded up.

• 1635

The Chairman: Better criteria than you used in your illustration, in other words, the yeses and the nos. You are saying . . .

Mr. Catty: I am saying those are the types of things that should be considered and I think that one can develop rather more elaborate criteria and standards of what we describe as economic good health. They may be different for different industries, but one has to have something by which you can objectively indicate whether there has been injury or not.

The Chairman: I may be into something unorthodox here but that is not unusual for this committee. It is an odd committee. That is why we are buried in the bowels of the block here and we cannot even get free coffee anymore.

I wonder if you would object if Mr. Hines . . . Do you have anything you would like to add in the way of observations? Mr. Hines, you know, is with the Department of Finance. He is not all bad, either.

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations, Department of Finance): Yes, I have a number of things I would like to comment on. Let me start with the export financing.

Mr. Catty, I was thoroughly confused by your explanation. I thought the question put to you related to the imposition of a tariff on differential financing. You responded by talking about, I think, whether or not interest would be included in the calculations of value for duty.

Mr. Catty: Yes.

Mr. Hines: I see. Okay, I just wanted to get that straight.

On the question of whether or not all of the indices referred to in the code need to be examined by the tribunal, I am afraid I would have to take exception to what you have said. I do not think it is necessary to look at all of these indices. But, beside that, there is a real question as to what you would put to the tribunal. The tribunal is a court of law in this country. It makes decisions, all of which are based on the facts before them. It becomes a very difficult question to write down some things, all of which are subjective, and say to the tribunal that you must look at all of these things and then make your decision. Then you put a clause in to say that you can look at some or not. What kind of law is that?

Mr. Ages: Can I take a crack at that?

Mr. Hines: Sure.

Mr. Ages: I hate to use the concepts again but, in a nutshell, you have outlined the difference between the common and civil law approaches to looking at the world. Do you write everything down, which is the civil law approach, or do you write nothing down, which is the common law approach, and hope that the general body of law that develops in examining a particular problem will protect you?

[Translation]

Le président: Il convient, en effet, d'affiner les critères que vous nous proposiez, et qui étaient tout en noir ou en blanc. Vous disiez donc . . .

M. Catty: Je disais que c'est ce genre de questions qu'il fallait mettre à l'étude, et qu'il est possible de mettre au point des critères plus nuancés et plus complexes permettant d'apprécier la santé économique. Ces critères doivent peut-être être adaptés aux différentes industries, mais il faut disposer d'un instrument permettant de mesurer objectivement s'il y a eu ou non préjudice.

Le président: Je m'avance peut-être hors des sentiers battus, mais dans notre Comité, cela arrive fréquemment. Nous sommes un Comité un peu spécial: c'est ce qui nous a valu d'être relégués dans les caves de cet immeuble, et d'être même privés de café.

Auriez-vous des objections à ce que M. Hines . . . Avez-vous encore des observations à faire? M. Hines, vous le savez, tout en travaillant avec le ministère des Finances, n'est pas un mauvais diable.

M. Roy Hines (directeur adjoint, Relations économiques internationales, ministère des Finances): Oui, j'ai plusieurs observations à faire. Permettez-moi de commencer avec la question des subventions à l'exportation.

Monsieur Catty, je n'ai pas très bien compris votre explication. La question qui vous avait été posée portait, me semble-t-il, sur l'imposition d'un tarif sur le financement différencié, mais dans votre réponse, vous avez discuté de savoir s'il fallait, ou non, inclure l'intérêt dans le calcul des droits de douane.

M. Catty: C'est exact.

M. Hines: Je voulais simplement tirer cela au clair.

Je dois m'élever contre vos vues concernant la nécessité, pour le tribunal, d'examiner tous les indices mentionnés dans le code. Personnellement, je ne pense pas que cela soit nécessaire. Mais d'autre part, la question est de savoir s'il faut saisir le tribunal de ce genre de problème. Dans notre pays, le tribunal est une cour de justice, qui prend des décisions sur la base des faits qui lui sont exposés. Il est très difficile de mettre certaines choses par écrit, parce que celles-ci sont subjectives, puis de demander à un tribunal d'en prendre connaissance et de statuer. Puis d'ajouter une clause selon laquelle il est possible de ne pas tenir compte de certains faits. Quel genre de législation est-ce là?

M. Ages: Me permettez-vous d'intervenir sur ce point?

M. Hines: Certainement.

M. Ages: Je n'aime pas revenir sur la même idée, mais vous avez, en raccourci, exposé la différence de philosophie entre le droit commun et le droit civil. Est-ce que vous mettez toutes les circonstances par écrit, ce qui caractérise la façon de procéder du droit civil, ou est-ce que vous ne mettez rien par écrit, comme il est d'usage pour le droit commun, en espérant

[Texte]

The way we have opted for now appears to be the approach where we write nothing down and we will happenstance along. What we are trying to point out to the committee and to the greater people who will listen to whatever we have to say, and any other people who speak to this question, is: We are not satisfied that this has worked to date. We are offering proposed guidelines. We are not offering any caveats that you can take all of the above or none of the above or some of the above. But the committee is free, and its support staff and those who edit its proceedings, to say, "Perhaps we should look at these", because the experience we have now is one major factor that the anti-dumping tribunal has looked at.

Mr. Hines: Could I just come back on that for a moment?

Mr. Ages: By all means.

Mr. Hines: The tribunal has had a definition of material injury before it for the last 11 years. You suggested a moment ago we have no court experience on the definition. You have 11 years of cases and decisions, all of which you have documented, and you suggest that is no experience? There is no precedent? There are no guidelines?

Mr. Ages: I suppose experience, in that case, sir, is like beauty. It is in the eye of the beholder. It is how far you are willing to take it.

I do not—well, I should not say I do not—advisedly, I would suggest that it could do with a little upgrading, then, if we may talk in relatives.

Mr. Hines: I am sorry, I do not want to get into an argument but if you look at the points that are listed in the codes, in the American legislation or even in your brief, they are a bunch of subjective criteria, none of which gives any guidance whatsoever. It simply says the tribunal should look at sales, should look at output. Okay, so what? They do that now, and in their rules of procedure they list what they look at.

• 1640

Mr. Ages: First of all, that was the first point I meant to talk about. Those rules of procedure are what is supposed to be included in participants' drafts to the committee.

Mr. Hines: Right. To the court.

Mr. Ages: To the Anti-dumping Tribunal.

Mr. Hines: Right.

Mr. Ages: In practice, what goes in is a three- or four-page statement of fact, saying that we did not do it or the other guy did it, and a very extensive questionnaire prepared by the tribunal support staff. In my experience with the tribunal, there has never been any evidence or any indication that these procedures are readily made available, this rule 11, to the various participants so they would know exactly what is sup-

[Traduction]

que la législation qui se dégage à propos d'un problème particulier vous protégera?

Nous avons choisi la voie qui consiste à ne rien mettre par écrit, et nous nous laissons mener par les circonstances. Ce que nous essayons de dire à l'intention du Comité, et des personnalités qui voudront bien nous écouter, et de toutes autres personnes intéressées par cette question, c'est que nous ne sommes pas satisfaits des résultats que nous avons obtenus à ce jour. Nous proposons des directives, et non des avertissements qui disent que tout est à prendre ou à laisser, ou qu'il convient de prendre une partie de ce qui a été proposé. Mais le Comité est libre, ainsi que le personnel de soutien et ceux qui rédigent ces délibérations, de dire: «Peut-être devrions-nous étudier ces questions», parce que l'expérience que nous avons à présent constitue l'un des principaux facteurs dont doit tenir compte le tribunal antidumping.

M. Hines: Me permettez-vous de revenir brièvement sur cette question?

M. Ages: Certainement.

M. Hines: Voilà 11 ans que le tribunal dispose d'une définition du préjudice matériel. Or, vous venez de dire que nous n'avons pas d'expérience judiciaire en la matière. Nous nous appuyons sur 11 années de causes et de décisions, dont toutes ont été documentées, et vous voulez dire que nous n'avons pas d'expérience? Qu'il n'y a pas de précédents? Qu'il n'y a pas de directives?

M. Ages: L'expérience, en ce cas, s'apparente à la beauté: tout dépend du point de vue. Tout dépend du degré où vous voulez aller.

Je ne devrais peut-être pas le dire, mais tant pis: mettons qu'il serait possible d'améliorer la situation.

M. Hines: Je ne veux pas entrer dans une controverse, mais si vous examinez les critères énoncés dans les codes, dans la législation américaine ou même dans votre mémoire, ils sont fort subjectifs, et aucun ne nous donne une orientation sûre. Il y est simplement dit que le tribunal devrait tenir compte des ventes et de la production. Cela ne résout pas le problème. Mais c'est ce qui se fait actuellement, et les règles de procédure énoncent les facteurs dont il faut tenir compte.

M. Ages: Tout d'abord, c'était là la première question dont je voulais vous parler. Ces règles de procédure sont censées figurer dans les projets que les participants soumettent au Comité.

M. Hines: C'est exact. Devant le tribunal.

M. Ages: Devant le tribunal anti-dumping.

M. Hines: C'est exact.

M. Ages: Mais dans la pratique, ce qui y figure, c'est une déclaration de trois ou quatre pages alléguant notre innocence, ou accusant l'autre de l'avoir fait, ainsi qu'un questionnaire très détaillé préparé par le personnel de soutien du tribunal. D'après mon expérience avec le tribunal, ces règles de procédure, ce règlement no 11, n'ont pas été portées à la connaissance des divers participants, afin qu'ils sachent exactement

[Text]

posed to be the thrust of the inquiry. But it does not rest there, because your question says to me, do we not in some shape or form have these criteria in any event?

Mr. Hines: Which they do.

Mr. Ages: And I am saying that on one hand they do not and it should be brought to their attention, or on the other hand, if they do, they either should be used a lot more, or else establish in some sort of formal manner . . .

The Chairman: If I may interject here and go back to another point. We do not have too many, but that is one of the ones. Early in the game the conclusion that most of us arrived at in the committee and with the officials is that, yes, there is a certain validity to the argument that our whole system might appear to be behind closed doors. There is not enough openness; there is not enough access to pertinent documents and so forth.

A lot of the briefs of witnesses emphasized the comparison between our system and the American. Granted, they have already got legislation in the general field of—transparency is the word they use down there. It is ironic that quite often we go there to find out what our salary is. But the philosophy does seem to dominate even this area.

We have been to the United States. We were down to Washington a few weeks ago. We probed this quite intensively because the attitude of our officials has been to me very, very progressive and particularly welcome, in that there has not been the usual resistance, if I may put it that way, that can be set up to probing parliamentarians. From the beginning, the approach to revenue and finances, yes. There is a certain merit in the argument.

It is time that a little more open, frank and documents are a little more accessible. We probed that very deeply in the United States and to my surprise—I may be wrong but I think I am right—there was a certain warning that perhaps they have gone too far and that it has become a very expensive proposition and their system is extremely leglatistic compared to ours and increasingly difficult with the small aggrieved individual to seek justice down there.

They also agree that there is a question of protecting the confidentiality of some of the documents. They have got to build in the rules now and they are suggesting that perhaps their system, which is one I am familiar with, let us say, security, where documents are released, at least under certain conditions, that has not become a problem yet it not be used later on in the field of competition and things of that nature. Do you have any feelings that their system is too open, or do you think we should be a carbon copy of the American system? I ask you as a lawyer who deals with the board.

Mr. Ages: I gave it away, Mr. Mackasey.

The Chairman: You gave what away?

Mr. Ages: My profession.

[Translation]

quel est l'objet de l'enquête. Mais cela ne s'arrête pas là, car vous me demandez si ces critères ne nous sont pas d'ores et déjà connus sous l'une ou l'autre forme.

M. Hines: Mais si, ils le sont.

M. Ages: Et moi, je prétends que, d'une part, ils ne le sont pas et qu'ils devraient l'être, ou que d'autre part, s'ils le sont, il conviendrait de s'y attacher davantage, de les préciser.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre, et de revenir sur une autre question. Nous n'en avons pas beaucoup, mais je tiens à celle-ci. Au début de nos travaux, la plupart d'entre nous ont reconnu que toute notre façon de procéder semble se dérouler à huis clos, et que c'est là un argument qui n'est pas dénué de valeur. Nous nous entourons trop de secret; il est trop difficile d'avoir accès à certains documents, etc.

De nombreux témoignages ont mis en relief des analogies entre notre système et le système américain. Il est vrai que ces derniers disposent déjà d'une certaine législation dans le domaine de ce qu'ils appellent la transparence, à savoir l'ouverture au public. Il est ironique de songer que souvent, c'est là que nous nous adressons pour savoir combien s'élève notre traitement. Mais le même esprit s'est répandu, même dans ce domaine.

Nous nous sommes rendus aux États-Unis, et à Washington, il y a à peine quelques semaines. Nous avons étudié cette question en profondeur, car nos hauts fonctionnaires ont fait preuve d'une attitude très éclairée et n'ont pas manifesté la résistance habituelle qu'ils opposent à des députés qui procèdent à une enquête, si vous me permettez de m'exprimer ainsi. Il en a été ainsi dès le début en ce qui concerne les recettes et les finances. L'argument est donc valable dans une certaine mesure.

Il est temps de faire régner un peu plus de franchise, de rendre les documents un peu plus accessibles. J'ai eu de longs entretiens aux États-Unis, et à ma grande surprise,—je me trompe peut-être, mais je ne le crois pas,—on m'a fait comprendre qu'on était peut-être allé trop loin sur cette voie, que cela ne fonctionne pas très bien et que le système est devenu trop légaliste en comparaison du nôtre, ce qui fait que pour l'individu lésé, il est de plus en plus difficile de demander justice.

On m'a également confié qu'il était difficile de conserver à certains documents leur caractère confidentiel. Il convient maintenant d'y introduire des règles, et l'on m'a donné à entendre que le système américain, que je connais bien, ne constitue pas un problème lorsque les documents sont publiés dans certaines conditions, mais plus tard, ne servent pas en matière de concurrence et autres problèmes connexes. Pensez-vous que le système américain est trop ouvert, et que le nôtre devrait l'imiter servilement? Je vous pose cette question en tant que juriste qui a à traiter avec la commission.

M. Ages: Je ne le suis plus, monsieur Mackasey.

Le président: Qu'est-ce que vous n'êtes plus?

M. Ages: J'ai renoncé à ma profession.

[Texte]

The Chairman: Well, that might be to Canada's benefit. I do not know. But you still have relevant views. What do you feel?

Mr. Ages: I wholeheartedly endorse your point about its becoming exceedingly expensive to litigate and I would not restrict that to the United States. An anti-dumping hearing, depending on who the adversaries are, can virtually make the difference between whether one guy will survive and one guy will not survive, period.

• 1645

The Chairman: Which is one of the reasons we kind of resist the obvious, which makes a court even more rigid, in the sense that it has all the trappings of a court; and, of course, we are reluctant to go to the other extreme and make it no more than an arbitration tribunal. So we have got to hit a happy medium and that means we are not going to satisfy everybody.

Mr. Ages: Well, if we do opt for the court procedure or the court gloss, then it has got to operate by some ground rules. If I may, Mr. Mackasey . . .

The Chairman: Yes, go right ahead.

Mr. Ages: There are no established guidelines for material injury in the act, or in the regulations at all. In fact, if we examine that point that Mr. Hines has raised, where did we get our input? In the preamble to the existing Anti-dumping Act, it says that this act is based on, or refers to, the GATT code, and that is where it started from. So, we have incorporated it by reference.

But on your other point regarding publicity, I am going to yield to Mr. MacOwen. I think he has some definite views on how far we should go.

The Chairman: Well, we want to hear them.

Mr. MacOwen: I would rather go back to where one stands as a manufacturer and state the problem again. The problem is, to get into this kind of business, or anything similar to it, you have to spend a great deal of money on machine tools and special plant and equipment, and things that will only make turbine generators. So, you have to put \$30 million or thereabouts into a facility to make things. As far as I am concerned, I want it nice and simple. I want someone to be able to say that if, through no fault of mine, I lose half my potential output for one year, that is injury.

The Chairman: Well, you are entitled to your opinion. What was said earlier by your colleague, very succinctly, is the different routine, the civil code and the written word—Mr. Hines is also right, of course, in that experience and jurisprudence have, in every case, added to the criteria. It might be useful to at least periodically notify the people interested in the subject, what are the general criteria, without limiting them to the criteria. For instance, you yourself in your brief, in reviewing many of the cases, have come up with a lot of criteria, and I think what Mr. Hines said is quite valid, you were not necessarily limited to those criteria. But I would say from past

[Traduction]

Le président: C'était peut-être pour mieux servir le Canada, je n'en sais rien. Mais cela ne vous empêche pas d'avoir des opinions. Qu'en pensez-vous?

M. Ages: Je suis tout à fait d'accord avec vous sur le fait qu'il devient de plus en plus onéreux de porter une affaire devant les tribunaux, et cela ne s'applique pas qu'aux États-Unis. Une audience devant le tribunal anti-dumping, selon l'adversaire auquel vous avez affaire, peut décider, dans la pratique, de votre sort, de votre survie dans les affaires.

Le président: C'est l'une des raisons pour lesquelles nous voulons éviter la rigidité et les formalités d'un tribunal, sans pour autant passer à l'autre extrême et n'en faire qu'un processus d'arbitrage. Nous devons donc viser un moyen terme satisfaisant ce qui signifie que tous ne seront pas contents.

M. Ages: Ma foi, si nous choisissons l'éclat et la procédure d'un tribunal, alors il doit fonctionner en vertu de certaines règles de base. Si vous me le permettez, monsieur Mackasey . . .

Le président: Oui, allez-y.

M. Ages: La loi, ou ses règlements, ne contiennent aucune directive générale en ce qui touche le préjudice matériel. En fait, si nous examinons le point soulevé par M. Hines, où sommes-nous allés chercher cela? Dans le préambule de la Loi antidumping actuelle on mentionne que cette loi est basée sur le code du GATT ou renvoie à ce code mais et c'est de là que tout est parti. Nous avons donc inséré cela par renvoi.

Par contre, sur l'autre aspect touchant la publicité, je vais céder la parole à M. MacOwen. Je pense qu'il a des opinions précises sur jusqu'où nous devrions aller.

Le président: Très bien, nous désirons les entendre.

M. MacOwen: Je préférerais énoncer le problème à nouveau tel que perçu par le manufacturier. Le problème, c'est que pour se lancer dans ce genre d'entreprise, et dans toute entreprise semblable, il faut dépenser énormément d'argent pour l'outillage, le matériel et les installations spéciales, et pour des choses qui serviront uniquement à fabriquer des génératrices à turbines. Il faut donc investir environ 30 millions de dollars dans une installation de production. Pour ma part, je voudrais que ce soit clair et net. Je voudrais que quelqu'un puisse me dire si l'on considère comme un préjudice le fait que je perde au cours d'une année la moitié de mon potentiel de production sans que je sois responsable de cette perte.

Le président: Ma foi, vous avez droit à votre opinion. Tout à l'heure, votre collègue a parlé très succinctement d'une procédure différente, du Code civil et d'autres textes . . . Évidemment, M. Hines a aussi raison lorsqu'il dit que dans chaque cas l'expérience et la jurisprudence ont complété le critère. Il serait utile d'aviser au moins périodiquement les gens intéressés par la question des critères généraux sans toutefois les y restreindre. Par exemple, vous-même, dans votre mémoire, vous étudiez de nombreux cas, vous avez soulevé énormément de critères et je pense que M. Hines a tout à fait raison lorsqu'il dit que vous n'étiez pas nécessairement restreint à ces

[Text]

experience, that certainly they form the nucleus of the criteria. What you are really saying is, should we add to those criteria, and you have raised philosophically some of them—health of the industry et cetera.

You touched very briefly on our treatment of interest rates. I would presume before you come back to it that we may be accused in other countries about our devalued dollar being unfair competition, or have you run into that? Surely supply and demand rectifies that.

Mr. MacOwen: Well, when you tie financing with your own country's currency, that is not quite as bad as when a foreigner offers financing of a Canadian project in Canadian dollars, at the kind of interest rate that he can apply to his own currency.

The Chairman: So you have got it both ways. Then he has to buy Canadian dollars and drive it up a little bit. What protection have you got then over four-year contracts?

Mr. Catty: In some cases, he can get official support on the exchange rate. Sometimes he can get governmental assistance with respect to exchange rates.

The Chairman: Mr. Hines, do you want to elaborate a little bit?

Mr. Hines: Just a couple of points. First, I would like to discuss the tariff on financing charges. I find that rather difficult and I am sure my department would find it rather difficult to deem financing charges to be a good and for customs purposes. I think the only way you could deal with that is with exchange controls.

On the other question of interest rates for financing generally, I would have thought that you would welcome what is in that proposed legislation and the draft regulations. What we are saying to you in that proposal is, look, here is a mechanism that is going to be available to you to deal with this and you can countervail and use anti-dumping and . . .

Mr. Catty: You relate them to the domestic interest rates of the country of origin. We believe that is an unsatisfactory approach and we believe the approach should be to the interest rates in Canada because goods . . .

• 1650

Mr. Hines: All right, fine. I would like you to elaborate, but I just want to know where you would get the authority to do that internationally.

Mr. Catty: I believe that once it is deemed to be a good, and the Americans are moving towards that by including it . . .

Mr. Hines: Ah, a difference, there is a big difference. You are talking about customs valuation, value for duty.

Mr. Catty: Yes.

Mr. Hines: It is a different problem.

[Translation]

critères. Mais je dirais basé sur l'expérience passée, qu'ils en forment certainement la base. Essentiellement, vous demandez si nous devrions ajouter quoi que ce soit à ces critères. Et vous avez soulevé certains d'entre eux sur le plan philosophique . . . la santé de l'industrie, et cætera.

Vous avez parlé très brièvement de la façon dont nous traitons les taux d'intérêt. Je présume que, d'ici à ce que vous recomparaissiez à nouveau, d'autres pays nous accuseront de concurrence injuste en vertu de notre dollar dévalué; cela vous est-il déjà arrivé? Je suis sûr que cela est contre-balancé par l'offre et la demande.

M. MacOwen: Lorsque vous offrez le financement dans la devise de votre propre pays, ce n'est pas aussi grave que l'étranger qui offre le financement de projets canadiens en dollars canadiens à des taux d'intérêt pouvant s'appliquer à sa propre devise.

Le président: Donc, vous y «goûtez» des deux côtés. Dans ce cas-là, il doit acheter les dollars canadiens ce qui a comme effet de faire remonter leur cours. Pour des contrats de quatre ans, de quelle protection bénéficiez-vous?

M. Catty: Dans certains cas, on peut obtenir une aide officielle pour le taux de change. Dans ces cas-là, c'est parfois possible d'obtenir l'aide du gouvernement.

Le président: Monsieur Hines, voulez-vous ajouter d'autres précisions?

M. Hines: Simplement quelques points. Je voudrais d'abord parler de la tarification des frais financiers. Je pense qu'il serait plutôt difficile, et je suis sûr que mon ministère serait d'accord, de considérer les frais financiers comme une denrée pour fins de douanes. Je pense que le contrôle des changes serait la seule façon de traiter cette question.

Pour l'autre question des taux d'intérêt pour le financement en général, j'aurais cru que le contenu du projet de loi et des règlements proposés vous aurait satisfait. Ce que nous vous disons dans cette proposition, c'est qu'il y a là un mécanisme qui sera à votre disposition à cet effet et vous pourrez réagir et faire appel aux dispositions antidumping . . .

M. Catty: Cela porte sur les taux d'intérêt au sein du pays d'origine. A notre avis, cette démarche est insatisfaisante et nous croyons qu'elle devrait être basée sur les taux d'intérêt canadiens car les biens . . .

M. Hines: Très bien, ça va. Je voudrait des précisions: comment feriez-vous pour obtenir le pouvoir d'appliquer cela sur le plan international?

M. Catty: Je pense qu'une fois que l'on considère qu'il s'agit d'un bien que les Américains adoptent des mesures dans ce sens en l'incluant . . .

M. Hines: Ah, il y a une différence et une différence énorme. Vous parlez d'évaluations douanières, pour fins de douanes.

M. Catty: En effet.

M. Hines: C'est un problème différent.

[Texte]

Mr. Catty: I am not sure it is a different problem. If the financing is tied to the importation of goods, then whether it is being included with the valuation of the goods or . . .

Mr. Hines: But we do that now under the present act if it is tied and if National Revenue know about it. National Revenue can correct me if I am wrong, but they can do it now under the present act.

Mr. Catty: My understanding on the present act was that it was based on the fair value.

Mr. Hines: Yes, but with even terms and conditions. You make adjustments for all the terms and conditions affecting the sale, so that if it is tied it is covered. But if you have two separate transactions, one a financing transaction and the other a purchase transaction, and there is no relationship, that is not covered.

Mr. Catty: To the best of my knowledge, National Revenue has not attempted to apply the type of financing which has been offered, and we mentioned some cases of it, being the sort of 8 per cent financing offered for power stations . . .

Mr. Hines: Have you brought a case to them?

Mr. Catty: No.

Mr. Hines: Well . . .

The Chairman: Well, it is more important to me that you have a point of view.

Does anyone from Revenue want to add anything to that? This is not a debate, we are trying to exchange ideas and both learn from it.

Mr. Philip Zuur (Special Assessments Branch, Department of National Revenue): No, I do not think we have anything to add other than to point out that there is a provision in the proposed act that would be relevant, that where there are credit terms granted to the importer which are more favourable than credit terms granted by the exporter on sales in a domestic market adjustments can be taken into account in the determination of export price.

Mr. Catty: That is right, this is in proposed Section 13.

Mr. Zuur: Right.

Mr. Catty: There are two things: one is that in many cases the credit terms are not granted to the importer but are granted to the ultimate purchaser in Canada; and secondly, when you are talking about credit terms in a domestic market, it ignores any reference to the currency situation. I believe it should be related to if they are offering more satisfactory credit terms than those being otherwise available in Canada. I believe the normal value of something being offered is its value at the moment of the transaction and one takes no account of any subsequent changes in the exchange rate.

Mr. Zuur: No, I understand, but the whole concept of normal value is to relate the price charged on the goods sold for export to the price at which like goods are sold in the domestic market.

[Traduction]

M. Catty: Je n'en suis pas convaincu. Si le financement est lié à l'importation des biens, alors que ce soit inclus dans l'évaluation des biens ou . . .

M. Hines: C'est possible de le faire en vertu de la loi actuelle, si c'est lié et si le ministère du Revenu national en est informé. Le représentant de ce ministère me reprendra si je me trompe, mais c'est possible de le faire en vertu de la loi actuelle.

M. Catty: D'après mon interprétation de la loi actuelle, c'est basé sur la valeur juste.

M. Hines: En effet, mais avec des modalités semblables. Vous effectuez les ajustements pour toutes les modalités touchant la vente, donc si c'est lié, c'est automatiquement couvert. Par contre, s'il y a deux transactions distinctes, une transaction pour le financement et une autre pour l'achat et qu'il n'y a aucun lien, alors ce n'est pas couvert.

M. Catty: Que je sache, le ministère du Revenu national ne s'est pas efforcé d'appliquer ce type de financement qui a été offert et j'ai mentionné certains cas comme le financement à 8 p. 100 offert pour des centrales électriques . . .

M. Hines: Leur avez-vous soumis un cas?

M. Catty: Non.

M. Hines: Alors?

Le président: Ma foi, ce qui est le plus important pour moi, c'est que vous ayez un point de vue sur la question.

Y a-t-il des représentants du ministère du Revenu qui désirent ajouter quelque chose? Il ne s'agit pas d'un débat, nous essayons d'avoir un échange d'idées tout en apprenant.

M. Philip Zuur (Direction des évaluations spéciales, ministère du Revenu national): Non, je ne pense pas que nous ayons quoi que ce soit à ajouter sauf de souligner qu'il y a une disposition pertinente dans le projet de loi à l'effet que lorsque les conditions du crédit accordées par l'importateur sont plus favorables que les conditions de crédit accordées par l'exportateur pour les ventes sur le marché intérieur, il est possible de tenir compte de certains ajustements pour déterminer le prix à l'exportation.

M. Catty: En effet, c'est contenu dans l'article 13 proposé.

M. Zuur: En effet.

M. Catty: Je dirai deux choses. D'abord, dans beaucoup de cas, les conditions de crédit ne sont pas accordées à l'importateur, mais à l'acheteur canadien; et, deuxièmement, lorsque nous parlons des conditions de crédit sur le marché intérieur, nous ne tenons pas compte du taux de la devise. Je pense que cela devrait tenir compte du fait qu'on peut offrir des conditions de crédit plus satisfaisantes que celles qui sont disponibles au Canada. Je pense que la valeur normale de quelque chose, c'est sa valeur au moment de la transaction et on ne tient pas compte de tout changement subséquent du taux de change.

M. Zuur: Non, je comprends, mais tout le concept de la valeur normale est relié au prix demandé pour les biens vendus à l'exportation par rapport au prix de biens semblables vendus sur le marché intérieur.

[Text]

Mr. Catty: But we are also pointing out that like goods in many cases, especially in this industry, are not offered in the domestic market because the specifications of the Canadian utility would be different from those of . . .

The Chairman: I think this is a very important point and I think we should pursue it—both of you, in correspondence—because I think it will help clarify an issue. I really mean that.

The reason I cut in here is that there are five little areas that are important to me as we come into the final stage of our deliberations. Because of the quality of your brief, I would like to get a succinct view from any one of you. There are five areas that are contentious that you may or may not have views on or they may or may not affect your industry. What about the basic price concept, do you have any views on that?

Mr. MacOwen: Sorry, Mr. Chairman, what do you mean by the basic price concept?

The Chairman: Well, in section IV of the brief you will see it. It is a variation perhaps of the trigger system. Really, once the basic price is arrived at, it automatically would be considered dumping now. It is not something our American friends are very fond of, but that is my brief definition of it: that once a price is established as being a basic price, that price being a fair price, if anything comes in under that it is an automatic dumping case. Theoretically, you have every little custom house armed with the price of a crate of strawberries at \$3.89 or something like that.

• 1655

Mr. MacOwen: I am having a problem with your question really. Jim Catty, would you like to start with a preliminary reply and I may come back in, if I may.

Mr. Catty: I think, sir, the problem of basic price may be appropriate for goods which are homogeneous, for example footwear, or something like that.

The Chairman: Yes. In your brief you point out that just about everything that is sold here is custom made.

Mr. Catty: Exactly.

The Chairman: It really has no relevance. No doubt you have been following our discussions regarding the CGE brief and our concept of coming forward with what we call, for want of a better name, a "task force". Do you approve of the concept?

Mr. MacOwen: Oh yes, indeed.

The Chairman: You might be interested to know that we have been doing a little preliminary work in this department and are perhaps coming along better than we thought at the time. So you approve of that?

Mr. MacOwen: This would make a lot of sense.

The Chairman: Yes. Now, do you have enough to do with the Department of National Revenue to perhaps comment on its administrative effectiveness?

[Translation]

M. Catty: Nous vous faisons également remarquer que, dans bien des cas, des produits semblables, surtout dans cette industrie, ne sont pas offerts sur le marché national, car les devis des réseaux électriques canadiens sont différents de ceux des . . .

Le président: Je pense que c'est là un point très important que nous devrions poursuivre avec vous deux par correspondance, car je pense que cela nous aidera à y voir clair. Je suis vraiment sérieux.

La raison de mon intervention, c'est qu'il y a cinq petits domaines que je considère importants au fur et à mesure que nous approchons l'étape finale de nos délibérations. Étant donné la qualité de votre mémoire, je voudrais que l'un d'entre vous me donne brièvement son opinion. Il y a cinq domaines litigieux sur lesquels vous pouvez avoir ou ne pas avoir d'opinion car ils ne touchent pas nécessairement votre industrie. Avez-vous des opinions sur le concept du prix de base?

M. MacOwen: Je m'excuse, monsieur le président, que voulez-vous dire par le concept du prix de base?

Le président: Ma foi, vous trouverez cela dans la partie IV du mémoire. Cela peut-être une variation du système de déclenchement. En réalité, du moment qu'on atteint le prix de base, c'est automatiquement considéré comme du dumping. C'est quelque chose que nos amis américains n'aiment pas beaucoup, mais en bref c'en est là ma définition: une fois ce prix de base établi, que l'on considère comme un prix juste, tout prix inférieur à celui-ci constitue automatiquement un cas de dumping. Théoriquement, chaque petit poste de douane sait qu'un cagnot de fraises coûte \$3.89 environ.

M. MacOwen: Votre question me pose vraiment un problème. Jim Catty, voudriez-vous donner une réponse préliminaire et j'y reviendrai peut-être après?

M. catty: Je pense que le concept du prix de base peut être tout indiqué pour des produits homogènes comme par exemple les chaussures ou quelque chose du genre.

Le président: En effet. Dans votre mémoire, vous indiquez qu'à peu près tous les produits vendus dans ce cas-ci sont faits sur commande spéciale.

M. Catty: Exactement.

Le président: En réalité, cela ne s'applique pas. Vous avez sans doute suivi nos discussions sur le mémoire de la CGE et sur notre concept d'un «groupe de travail», à défaut d'un meilleur nom. Êtes-vous d'accord avec ce concept?

M. MacOwen: Oui, en effet.

Le président: Vous serez peut-être intéressé de savoir que le ministère a fait certains travaux préliminaires et que les choses vont mieux que nous le pensions à l'époque. Vous êtes donc d'accord sur cela?

M. MacOwen: Ce serait plein de bon sens.

Le président: En effet. Faites-vous affaire assez souvent avec le ministère du Revenu national pour pouvoir commenter son efficacité administrative?

[Texte]

Mr. MacOwen: You are not talking globally there? You are talking specifically to anti-dumping or this sort of concept?

The Chairman: Yes. Of course. I do not like them to go with that. They have rejected my income tax.

Mr. MacOwen: I think they are an essential part of a team.

The Chairman: Yes; a very important part.

Mr. MacOwen: But I think you have to have in this area, and not just on turbine generators, ancillary equipment, you have to have in there somewhere people who know the industry, and who know a lot more about how you make things. I think if it were possible to have some permanent organization of specialists in the area, that is what we really need. That might work at a reasonable speed.

The Chairman: Well, that leads to two questions, which are whether the task force concept could effectively one day have that kind of special individuals available on a full time basis or on a consulting basis . . .

Mr. MacOwen: Yes, yes.

The Chairman: . . . much like we did in the Department of Labour when we used that concept fairly effectively. And the other thing is it could lead of course to general discussion relating to the whole anti-dumping tribunal, the preponderance of a body, themes which on the surface would be paralleling each other. We will not get into it. We should not be addressing ourselves to a whole reorganization of the structures that are before us and perhaps recommend to the government that they set up a task force to investigate that point, because from all views such a task force could be useful.

Mr. MacOwen: Yes, to have a permanent group engaged in nothing but this would be an excellent idea.

The Chairman: Mind you, once again, in fairness to our present system, and presuming that we do not add any more textile boards and all the rest, the impression I got in the United States is that the jury is still out on their recent reorganization which took place about two years ago. I found much more unfavourable criticism of the restructuring than enthusiastic endorsement. Now there has been change of government, and governments tend to believe that anything any other government did is bad but, at the same time, let me just say that I did not find anybody jumping off the rooftops with joy at the setup. In fact, I heard a lot of criticism. Some thought if they had their time over again, things again, would be done differently. We are tending to try to benefit from the experience of other countries. The obvious is not always the best thing.

However, it is an area which I think we have to address ourselves to, and I have had some strong briefs and private conversations that say the time is ripe for Canada, if we want to be really effective and efficient as an exporting and importing nation to set up a structure that is more realistic and more effective in the future than in the past. Maybe it can be more effective if the research were to be pooled, if we had that

[Traduction]

M. MacOwen: Vous ne voulez pas dire en général, vous parlez précisément des questions antidumping et de ce genre de concept?

Le président: En effet, je n'aime pas qu'il soit mêlé à cela, ils ont refusé mes déclarations d'impôt!

M. MacOwen: Je pense qu'ils sont un membre essentiel de l'équipe.

Le président: En effet, une partie très importante.

M. MacOwen: Dans ce domaine, sans parler uniquement de génératrices ou de matériel semblable, il est nécessaire d'avoir en place des gens qui connaissent l'industrie et qui en savent beaucoup plus sur la façon dont ces choses se font. Ce dont nous avons vraiment besoin, si c'est possible, c'est d'une organisation permanente composée de spécialistes dans le domaine. De cette façon les choses pourraient se faire à un rythme assez rapide.

Le président: Ma foi, cela m'amène à poser deux questions. Est-ce que le groupe de travail pourrait un jour avoir à sa disposition à plein temps de tels spécialistes ou engager des experts-conseils au besoin?

M. MacOwen: Oui, en effet.

Le président: Comme nous l'avons fait, par exemple, au ministère du Travail lorsque nous avons appliqué ce concept de façon assez efficace. L'autre chose nous mènerait à une discussion générale concernant le tribunal anti-dumping, la prépondérance d'un organisme, qui à première vue serait parallèle. Nous n'aborderons pas ce sujet. Ce n'est pas à nous de discuter de la réorganisation globale de ces structures et nous devrions peut-être recommander au gouvernement de mettre sur pied un groupe de travail pour étudier cet aspect, car de l'avis de tous, ce serait utile.

M. MacOwen: En effet, ce serait une excellente idée qu'un groupe permanent s'occupe uniquement de cette question.

Le président: Toutefois, en toute justice pour notre système actuel et en supposant que nous ne créons pas d'autres commissions du textile et des commissions semblables, l'impression que j'ai eue aux États-Unis, quant à leur réorganisation d'il y a à peine deux ans, c'est que les résultats ne sont pas encore concluants. J'ai entendu plus de critiques défavorables à la restructuration que j'ai entendu des louanges enthousiastes. Évidemment un nouveau gouvernement a été élu et la tendance générale de tout nouveau gouvernement c'est de considérer que ce que l'administration précédente a fait était mauvais, mais je dois dire que je n'ai pas rencontré qui que ce soit qui était vraiment heureux de cette restructuration. En fait, j'ai entendu énormément de critiques. Certains pensaient que si c'était à refaire, ce serait différent. Nous essayons de profiter de l'expérience d'autres pays. Ce qui est évident n'est pas toujours ce qui est le mieux.

Toutefois, je pense que c'est un domaine auquel nous devons nous attaquer et, d'après les conversations privées et des mémoires que j'ai reçus, on m'a dit que le temps était venu pour le Canada, si nous désirons vraiment être efficaces en tant que pays importateur et exportateur, de mettre sur pied une structure beaucoup plus réaliste et beaucoup plus efficace dans l'avenir qu'elle ne l'était par le passé. Ce serait peut-être

[Text]

permanent structure underneath that maybe an anti-dumping tribunal might have or National Revenue might have or a textiles body might have. Maybe that pool could be common to all groups. In other words, my fear is that you may have 18 of these things in 10 years time.

• 1700

The other thing I find, frankly, in talking to people in the States and in Canada is that the businessmen such as you are, Mr. MacOwen and members of your association—I do not know how you know who to turn to when you arrive in Ottawa. I may have a hard time to get a free cup of coffee around this place. Where do you go, how do you know? I think it is time that that be brought . . . In other words, when people arrive in Ottawa, where do they go? If they are a growing agency . . . and I know that small businessman just cannot afford the time or the cost of it. Maybe this is one of the arguments for your decision, I do not know.

Mr. MacOwen: We would normally go to our foster father or foster mother in Industry, Trade and Commerce. That is our starting point, always.

The Chairman: Well, there has been some suggestion that all this should be shoved into Industry, Trade and Commerce. Then we hear the opposite in the States. Since this committee has begun, I have become more and more favourably impressed by the attitude of Revenue, with a little prodding from the chairman. I think perhaps we are underestimating Revenue's contribution in this whole area, and maybe it needs a little more staff, a little better salary rating, things that are good for the morale. When you think most of our boys are very badly underpaid for the jobs they have got to do day in and day out, measured by private industry, we are lucky to have them.

I think on that happy note, being 5 o'clock, we will let you go home, unless you have something to add.

Mr. MacOwen: I will not take more than a minute. I would just like to say again, as I said earlier, that if there is any way we can spread the gospel around the country that buying Canadian capital goods is good for the whole country, whether they are bought in Saskatchewan or Ontario or Quebec, that would solve all those problems.

The Chairman: Yes. And do not underestimate your own ability to do just that, because in the few times that the government was dumb enough to make me a minister, I was on the end of many legitimate lobbies and frankly I am glad I was, because I was able to garner a lot of very good information. But you are not without influence, and perhaps the organizations around this country should be talking Canada a little more.

It is rather an anomaly to me that when the provinces have been faced with capital expenditures, they have a black-and-white approach. They have to ignore some of those things you are suggesting we should take into consideration—that is the

[Translation]

plus efficace si la recherche était regroupée, si on avait une infrastructure permanente comme l'on en a avec le tribunal anti-dumping ou le ministère du Revenu national ou la Commission du textile. On pourrait peut-être regrouper les ressources de tous les groupes. Autrement dit, ce que je crains, c'est que dans 10 ans, il y en ait 18 de ces organismes.

Franchement, une autre chose que je découvre lorsque je parle aux hommes d'affaires canadiens et américains comme vous, monsieur MacOwen et les membres de votre association . . . vraiment j'ignore à qui vous vous adressez lorsque vous arrivez à Ottawa. J'ai eu beaucoup de difficultés à obtenir une tasse de café gratuite ici. Où vous adressez-vous, comment trouvez-vous l'information? Je pense qu'il est temps de souligner . . . Autrement dit, lorsque les gens débarquent à Ottawa, où vont-ils? S'il s'agit d'un nouvel organisme . . . et je sais que les petits hommes d'affaires ne peuvent pas se permettre de perdre du temps et de l'argent. C'est peut-être l'un des motifs de votre décision, je n'en sais rien.

M. MacOwen: Ordinairement, nous nous adressons à notre parent adoptif du ministère de l'Industrie et du Commerce. C'est toujours par là que nous commençons.

Le président: Ma foi, on a suggéré que tout cela soit transféré au ministère de l'Industrie et du Commerce. Par contre, aux États-Unis, nous avons entendu le contraire. Depuis le début des travaux du sous-comité, j'ai été de plus en plus favorablement impressionné par l'attitude du ministère du Revenu, avec un petit coup de pouce du président. Je pense que nous avons peut-être sous-estimé l'apport du ministère du Revenu dans tout ce domaine et peut-être qu'avec un peu plus de personnel, un meilleur traitement et toutes ces choses qui sont bonnes pour le moral . . . Lorsqu'on considère que, comparativement à l'industrie privée, nos fonctionnaires sont très mal payés pour ce qu'ils doivent faire chaque jour, nous sommes chanceux de les avoir.

Je vois qu'il est 17 h 00 et sur cette note heureuse, je vais vous «libérer» à moins que vous ayez quelque chose d'autre à ajouter.

M. MacOwen: Je ne prendrai pas plus d'une minute. J'espère qu'il sera à nouveau possible de répandre la bonne nouvelle au pays: acheter des biens d'équipement canadiens, c'est bon pour l'ensemble du pays, que ces biens soient achetés en Saskatchewan, en Ontario et au Québec; cela résoudrait tous ces problèmes.

Le président: En effet. Ne sous-estimez pas votre propre aptitude à le faire, car à quelques reprises le gouvernement a été stupide assez pour me nommer ministre, j'ai fait l'objet de pressions légitimes et franchement j'en suis heureux car j'ai pu de cette façon recueillir de nombreuses informations très valables. Vous n'êtes pas sans influence et peut-être que les organisations nationales devraient davantage parler du Canada.

Je trouve plutôt anormal l'attitude des provinces de traiter ce problème sur le strict plan comptable lorsqu'elles sont aux prises avec des dépenses en capital. L'ironie, c'est qu'elles doivent ignorer certaines des choses dont vous nous suggérez

[Texte]

irony of it. A utility does not take into consideration the impact it has on jobs and on the economy and the ripple effect. It is ironic, we are not suggesting to the purchasers around the country that they take that into effect. I am talking about utilities, not private industry. But at the same time, we are suggesting to Revenue that they take it into effect in estimating dumping. If it were taken into effect at the source when the province or the utility decides to go out and buy something of this magnitude, if they want to take it into effect, to take into consideration all these things we talked about, I am not aware of any legal impediment that prevents them from so doing. I may be wrong.

Mr. MacOwen: Some of them do, but it is only . . .

The Chairman: You have got to do the missionary work. You are right across the country in CMA and Chamber of Commerce and some of your own people, and perhaps hammer it home to the provinces that Canada does not begin and end on their borders, you know.

Mr. Ages: And it does not begin and end in Ontario.

Mr. MacOwen: Thank you for your time.

The Chairman: Thank you very much, sir.

Mr. MacOwen: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: It is rather invigorating for a change. The meeting is adjourned to the call of the chair.

[Traduction]

de tenir compte. Les services publics ne tiennent pas compte des répercussions de leurs décisions sur les emplois et sur l'économie, des répercussions en chaîne. C'est ironique que nous ne suggérions pas aux acheteurs de ce pays de tenir compte de ces répercussions. Je parle des réseaux publics et non de l'industrie privée. Par contre, simultanément, nous suggérons au ministère du Revenu d'en tenir compte pour estimer le dumping. Toutefois si l'on en tenait compte à la source, lorsque les provinces ou les réseaux décident d'acheter du matériel de cette importance, s'ils tenaient compte des incidences de toutes ces choses dont nous avons parlé, à ma connaissance, il n'y a aucun obstacle légal à ce qu'ils le fassent. Je puis me tromper . . .

M. MacOwen: Certaines le font, mais c'est seulement . . .

Le président: Il faut faire un travail de missionnaires. Partout au pays, l'AMC, la Chambre de commerce et certains de vos représentants devraient insister auprès des provinces sur le fait que le Canada ne se limite pas à leurs frontières.

M. Ages: Et il ne se limite pas à l'Ontario.

M. MacOwen: Merci beaucoup de nous avoir accordé votre temps.

Le président: Merci beaucoup monsieur.

M. MacOwen: Merci, monsieur le président.

Le président: Ce fut un échange plutôt «ravigotant». La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Bill MacOwen, Vice-Chairman, Corporate Development, Howden Group Canada Ltd.

From Cantax:

Mr. James Catty;
Mr. Barry Ages.

From the Department of Finance:

Mr. Roy Hines, Assistant Director, International Economic Relations.

M. Bill MacOwen, vice-président, Développement intégré, Howden Group Canada Limitée.

De Cantax:

M. James Catty;
M. Barry Ages.

Du ministère des Finances:

M. Roy Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 15

Fascicule n° 15

Monday, October 26, 1981

Le lundi 26 octobre 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

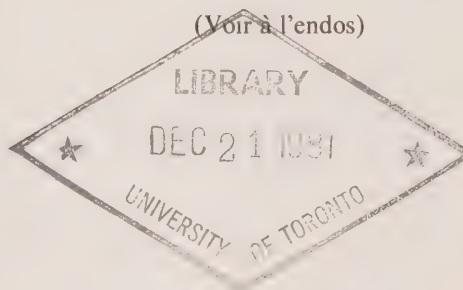
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 26, 1981
(16)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8:05 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

Other Member present: Mr. Nickerson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From Home Furnishing Industries Association: Mr. Sol Levenson, President, Commonwealth Curtain Corporation; Mr. Jim Doherty, President, Daisy Decorative Products Limited; Mr. Peter Clark, Public Affairs Consultant; Mr. Elliot Sheftman, President, Sheftex Corporation.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Levenson made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 9:12 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 26 OCTOBRE 1981
(16)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 05 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Autre député présent: M. Nickerson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De Home Furnishing Industries Association: M. Sol Levenson, président, Commonwealth Curtain Corporation; M. Jim Doherty, président, Daisy Decorative Products Limited; M. Peter Clark, expert-conseil en affaires publiques; M. Elliot Sheftman, président, Sheftex Corporation.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi relatif au document dans lequel sont proposés des changements à la législation canadienne en matière d'importation et qui s'intitule: «Propositions relatives à la politique d'importation» (*Voir procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27*).

M. Levenson fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 21 h 12, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Monday, October 26, 1981

• 2008

[Text]

The Chairman: On behalf of the committee, I want to welcome you here this evening and point out that, in all probability, in a few minutes the other two members of the committee will descend upon us, spoiling my fun. I will then have to be orthodox and traditional. They will be along any minute, so we could wait a few more minutes. In the meantime, Mr. President, for the record, you may want to introduce your associates from the Home Furnishing Industries Association, and Mr. Clark, from COGIT International.

Mr. Sol Levenson (President, Commonwealth Curtain Company): On my extreme right is Linda Mullen, an associate of Mr. Peter Clark, and Mr. Jim Doherty, President of Daisy Decorative Products of Toronto. On my left is Mr. Elliot Sheftman, President of Sheftex (1978) Inc. of Montreal. I, myself, am Sol Levenson of Commonwealth Curtain Company of Canada, Montreal.

The Chairman: That is the home of the Expos, is it?

Mr. Levenson: Home of the Expos—next year's world champions.

The Chairman: I should live so long. We can wish them well. We all prayed for that; it did not work out. They know better than to play for Toronto Blue Jays—they will never make it, not in our lifetime.

Maybe you would like to proceed in whatever fashion you want. I have read your brief and appreciate it, because it is comprehensive and addresses itself fairly specifically to the issues we had.

What we do like to do—and I will mention this while waiting—is to give you full opportunity to go beyond your brief and not be too limited. If you feel, with time, you want to explore other areas that may be new to your group, Mr. Clark may have a little more familiarity with it because of his special expertise in this thing. I will let you proceed in whatever way you like.

Mr. Levenson: Would you like me to read this brief to the committee, and to the people at large here, sir?

The Chairman: I think it is important to do so, because that way it will form part of our proceedings, and it is a nice digest for those who will not see the main brief but who follow the proceedings, which are mailed around afterwards. You go right ahead, yes.

Mr. Levenson: Sir, we were considered, at one time, a small industry in Canada, the house furnishing industry. However, several years ago a report came out of Washington that placed the home furnishing industry as probably the number one industry in the world. In fact, at that time when they came out with the report, we went ahead of the automotive industry. In using the words "home furnishing industry" we mean everything that goes into a home; we are not discussing the home itself; we are talking about everything from carpets to hard

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le lundi 26 octobre 1981

[Translation]

Le président: Au nom des membres du Comité, je vous souhaite la bienvenue parmi nous ce soir et j'en profite pour vous prévenir que dans quelques instants nous allons probablement être envahis par les autres membres du Comité. Leur présence m'obligera à plus de sérieux. Ils seront là dans un instant, nous allons donc les attendre. Dans l'intervalle, monsieur le président, pouvez-vous nous présenter vos associés de la Home Furnishing Industries Association et vous, monsieur Clark, vos collègues de COGIT International.

M. Sol Levenson (président de la Commonwealth Curtain Company): A ma droite, tout à fait au bout, se trouve Linda Mullen, associée de M. Peter Clark, ainsi que M. Jim Doherty, président de la compagnie Daisy Decorative Products de Toronto. A ma gauche, M. Elliot Sheftman, président de Sheftex (1978) Inc., Montréal. Je suis Sol Levenson de la Commonwealth Curtain Company of Canada de Montréal.

Le président: C'est bien la ville des Expos?

M. Levenson: Effectivement la ville des Expos, les prochains champions mondiaux.

Le président: J'espère vivre assez vieux pour voir ça. En tout cas, nous pouvons leur souhaiter bonne chance; malheureusement, cette fois-ci ça n'a pas marché. Ils ne sont pas assez bêtes pour s'attaquer aux Blue Jays de Toronto; ils n'y arriveront jamais, pas avant ma mort en tout cas.

Maintenant, je vous laisse libre de procéder comme vous l'entendez. J'ai lu votre mémoire qui m'a beaucoup plu, car il est exhaustif et en même temps il évite de sortir du sujet.

Je profite de notre attente pour préciser que vous ne devez pas vous sentir obligés de vous en tenir à votre mémoire. Si vous souhaitez aborder d'autres sujets, et M. Clark connaît peut-être mieux la question, vous êtes parfaitement libres de le faire.

M. Levenson: Voulez-vous que je lise ce mémoire aux membres du Comité ainsi qu'à l'assistance?

Le président: Cela me paraît important, car ce que vous aurez dit sera ainsi imprimé. En même temps, c'est un bon résumé de la situation pour ceux qui n'ont pas eu l'occasion de lire votre mémoire, mais qui recevront un exemplaire du procès-verbal par la poste. Allez-y, je vous en prie.

M. Levenson: Monsieur, il fut un temps où l'industrie du meuble au Canada était considérée comme une petite industrie. Or, il y a quelques années un rapport préparé à Washington reconnaissait que l'industrie du meuble occupait probablement le premier rang des industries à l'échelle mondiale. En fait, au moment de la parution de ce rapport, nous avions dépassé l'industrie automobile. Par industrie du meuble, nous entendons tout ce qui sert à meubler une maison mais pas la maison proprement dite; cela va des tapis aux gros objets, réfrigérateurs, poêles à gaz, rideaux, draperies, etc.

[Texte]

goods, whether these be frigidaire, gas stoves, curtains, draperies—you name it.

• 2010

The industry flourished at the turn of the century. It was a cottage industry. The district filled with people in on this industry; whereby the advent of mass production. I think our grandmothers and some of our mothers at one time, when they talked about curtains and draperies, talked about going to the fabric store and buying x yardage and making a curtain for the window ...

The Chairman: Some still do that.

Mr. Levenson: Some still do that; that is right, sir. But it became a very large industry, whereby after the war, in 1946, with the coming home of the boys, with the need of homes, the industry flourished and developed such that today probably, as I talk about it in our brief, we on the Canadian scene—and this is a very conservative figure—produce at least \$200 million worth of product.

What we have done is we have created an industry on the Canadian scene which was existent prior to 1928. In fact, one of the gentlemen who started this industry in Canada—he was from England; he lived in the States and came to Canada—in 1922-23 is still alive today. He is a man close to 90 years of age. He developed curtains, draperies, and bedspreads to an industry today which plays a very important part, we feel, in the economic factors in Canada.

We developed along with the textile industry. It came along very well. However, in the past dozen years we have found that our industry has had some very major problems. What we have attempted to do—we are manufacturers, and we have attempted to buy our raw materials wherever suitable in markets around the world. The local producers of the fabrics, the textile mills, considered us stepchildren, because in the textile industry we were not that meaningful—such as production of clothing and children's wear and what have you. It is only in the past 10 or 12 years that they have suddenly had a rude awakening and they have said, hey, here is an industry; it has been a sleeping little giant. Some of them have not only thought of the importance of this industry, they have made a decision to enter into the industry; with which we were all very related.

However, what has happened is our sources of raw material being produced on the Canadian scene in the last half dozen years have become very limited. First, the large mills have made a decision that some of them have what you call integrated and become vertical—we use that word “vertical” in set-up—and we, as independents, have had to go right around the world looking for our raw sources.

The Chairman: Raw material.

Mr. Levenson: Our raw material. Our policy has been—and I could say it for our competition—we have always felt and we have always tried to build our raw materials on this home market. But we have been blocked, in some cases, because the materials being produced for our industry were produced by a very large-scale production method. To give you an example, the industry saw some technical machinery which was developed in Europe in the voile business which is the Sulzer looms, et cetera. In Canada we only salvage the machinery and

[Traduction]

C'est un secteur qui a connu une grande expansion au début du siècle. Au départ, l'industrie était de type familial. Puis, la production de masse est apparue. Lorsque nos grands-mères et certaines de nos mères parlaient de rideaux et draperies, il s'agissait pour elles d'aller au magasin acheter un mètre de tissu et de faire les rideaux elles-mêmes.

Le président: Certaines le font encore.

M. Levenson: Certaines le font encore, c'est exact. Mais avec le temps, c'est devenu une industrie importante; après la guerre, quand les soldats sont rentrés en 1946, ils ont eu besoin de maisons et l'industrie a commencé à se développer à tel point qu'aujourd'hui, au Canada, et je le mentionne dans mon mémoire, notre production atteint chaque année au moins 200 millions de dollars.

Nous avons donc créé au Canada une industrie qui, à toutes fins utiles, était inconnue avant 1928. D'ailleurs, l'un des pères de cette industrie était anglais; il vécut aux États-Unis, puis vint au Canada vers 1922-1923. Il vit encore aujourd'hui. Il a près de 90 ans et il est dans une large mesure responsable de l'importance économique actuelle des industries de fabrication des rideaux, des draperies et des dessus de lits.

Notre développement a suivi celui de l'industrie des textiles et a été en tous points satisfaisant, mais depuis une douzaine d'années nous nous heurtons à de graves problèmes. Vous le savez, nous sommes des fabricants et nous avons essayé d'acheter les produits de base de notre industrie sur le marché international là où c'était le plus intéressant. Les filatures locales voyaient en nous des parents pauvres, car nous étions loin d'acheter autant que les industries du vêtement ou des vêtements d'enfant, etc. Or, il y a une douzaine d'années, ils se sont soudain réveillés, ils se sont rendus compte que les parents pauvres ne l'étaient pas tant que ça. Certains sont même allés plus loin et ont décidé de pénétrer notre industrie, à notre grande satisfaction d'ailleurs.

Pourtant, ce qui est arrivé, c'est que depuis six ans environ, nos sources de produits de base au Canada ont commencé à s'épuiser. D'abord, les grandes filatures ont décidé d'intégrer leur production verticalement si bien que nous, les indépendants, avons été obligé de nous adresser au reste du monde pour nous approvisionner.

Le président: En produits de base.

M. Levenson: Oui, en produits de base. Nous avons toujours eu pour politique de nous approvisionner sur place dans la mesure du possible, mais nous nous sommes souvent trouvés bloqués par un système de production établi sur une très grande échelle. Pour vous donner un exemple il y a cinq ou six ans les industriels canadiens ont découvert en Europe de nouvelles machines pour la fabrication du voile, les métiers Sulzer; c'est donc une production très récente, mais elle s'est

[Text]

entered into this market in the past dozen or four or five years. The industry flourished and, today, at the leading department stores probably it has been right on top of the list.

• 2015

We have not been heard of too much for the simple reason again that the clothing industry, the children's industry, dress and sportswear, have been well at the front, at the top end of it. Unfortunately, a lot of people today still think of us as a cottage industry. Still as you said earlier they think of us in the way that, if you need curtains, you still go out, buy material, and make them.

The Chairman: Right.

Mr. Levenson: So we have had some problems, sir. As an industry, we have seen what happened in other countries, and we feel Canadians are seeing it here. I think one of the problems—and this is our personal opinion, or maybe my personal opinion—which we do not or have not emphasized is: Let us get the raw material from around the world and let us bring it into this country. There is a lot of raw material available around the world. Let us produce it and then let us use it for the home market as well as export it. Every one of us has done x amount of exporting into different markets.

However, with the trade policies on the Canadian scene, we have been restricted, restricted from the point of view of high tariffs, tariffs based on raw materials when the Bible was written. Of course, I am only making this statement because my memory may not be that good.

Mr. Peter Clark (President, COGIT International Corporation): 1958 was the last time.

Mr. Levenson: The Bible was re-written in 1958? I will go back earlier than 1958, sir. I will go back probably to around the 1900s when tariffs were created, and the same tariffs are still there.

The Chairman: Yes, there was a rough time around 1900 in Quebec over high tariffs, and there was a terrible recession in the textile industry.

Mr. Levenson: That is right. Now, the tariffs were written at that time on the raw material available to the marketplace. It is a new ballgame.

The Chairman: Yes.

Mr. Levenson: At one time predominantly Dominion Textiles, through a plant of theirs in Magog, was producing a fabric for 4 cents a yard and they produced millions of yards. Today, we look at fabrics based on whether they will be \$1 or \$2 or \$3 a yard, or even \$10 a yard. The tariffs, unfortunately, have not changed. Where we find ourselves is that the way the tariffs are written today, they are protecting the producers of the raw material. On the other hand, would you believe that the tariffs are much lower on ready-made merchandise coming in from all over the world? Some of us ourselves have plants in the U.S.; we have plants in Europe as well; and this is something which is very difficult to understand. We do feel strongly that if we Canadians are going to survive, we have a lot of homework to do, sir, in our own country so that we can

[Translation]

développée et aujourd'hui, c'est probablement ce qui se vend le plus dans les grands magasins à rayons.

Si l'on entend rarement parler de nous, c'est probablement que l'industrie du vêtement et l'industrie des robes, des vêtements de sport et des vêtements d'enfants sont beaucoup plus visibles. Malheureusement, on nous considère encore trop souvent comme une industrie familiale. Comme vous l'avez dit tout à l'heure, il y a encore des gens qui, lorsqu'ils ont besoin de rideaux, vont toujours acheter du tissu et les fabriquent eux-mêmes.

Le président: Exactement.

M. Levenson: Cela nous a donc créé des problèmes. Nous ne sommes d'ailleurs pas les seuls, ces questions se sont posées également dans d'autres pays. L'un d'eux est celui de l'approvisionnement; personnellement, je pense qu'il faut aller sur le marché mondial y chercher des produits de base en grande quantité. Transformons ensuite ces produits de base, puis vendons notre production sur le marché intérieur, mais également pour l'exportation. Nous avons tous exporté à un moment donné sur différents marchés.

Néanmoins, les politiques commerciales canadiennes nous ont beaucoup gênés, nous nous sommes heurtés à des barrières tarifaires élevées sur les produits de base, barrières qui remontent à l'époque de la Bible. Évidemment, je vous dis cela, mais ma mémoire n'est peut-être pas très bonne.

M. Peter Clark (président, COGIT International Corporation): La dernière fois fut en 1958.

M. Levenson: La Bible a été modifiée en 1958? Je crois même qu'on peut remonter plus loin que 1958, probablement jusqu'aux années 1900; c'est à cette époque que furent imposées les premières barrières tarifaires et elles existent toujours.

Le président: Vous avez raison, il y a déjà eu une dispute au Québec vers 1900 au sujet des tarifs, l'industrie textile connut à l'époque une récession très grave.

M. Levenson: C'est exact. Les tarifs datent effectivement de cette époque et se fondaient sur les produits de base disponibles sur le marché; aujourd'hui la situation a beaucoup changé.

Le président: Oui.

M. Levenson: Je me souviens du temps où Dominion Textiles produisait dans son usine de Magog des millions de verges de tissu qui devaient se vendre à 4c. la verge. Aujourd'hui, les tissus se vendant \$1, \$2, \$3 ou même \$10 la verge. Malheureusement, les tarifs n'ont pas changé. Par conséquent, les tarifs actuels protègent les producteurs des produits de base. D'un autre côté, vous ne vous en doutez pas, mais les tarifs sur les produits finis que nous importons du monde entier sont bien moins élevés. Certains d'entre nous ont des usines aux États-Unis, en Europe même, ce qui est assez difficile à comprendre. Si nous voulons que l'industrie canadienne survive, il y a beaucoup à faire à l'intérieur même du pays, nous devons créer une base manufacturière solide, surtout ici dans la province de Québec et en Ontario. Si l'on met à notre disposition les outils

[Texte]

become a very strong manufacturing base, especially here in the Province of Quebec and the Province of Ontario. If given the tools we can not only produce for the home market but be very meaningful in the export market.

The Chairman: We do get the odd complaint about the tariff structure and, unfortunately, this committee cannot do much about it, as you know.

Mr. Levenson: Right.

The Chairman: We will be talking later on to some of the institutions such as the textile board and the Anti-dumping Tribunal representatives, and it might be interesting to prod them a little on the interrelationship between your problems and tariff structure in general.

• 2020

Mr. Levenson: I would like to ask my colleagues. Jim, is there anything you can add? Are we still waiting for a couple more gentlemen, sir?

The Chairman: No, go right ahead, I have a sneaking suspicion they will leave me to the representative of the Expos all by myself. This is as formal as we ever get anyway, so just relax.

Mr. Jim Doherty (President, Daisy Decorative Products): I think we can put in very, very simple terms our Canadian market. There are a few vertical mills that actually are selling the same trade as we are; namely, the major department stores, the chain stores, et cetera, and they seem to have certain advantages such as bringing in yarn duty free. We find on the products they produce that basically the choice we have is to either buy from them, which is unfair competition because they can set the price. So, we have to in turn buy from the competition, the people that are actually selling our trade, and then if they do not produce those type products, we go out on the open market. It is very difficult with quotas, et cetera, to get the right type products, and it has always been a problem, but the big verticals seem to be able to get the quotas and seem to have the inside track. The other products that we bring in, we pay duties, and the duties are quite high. That is the other area of the market that is open for us.

The Chairman: Well, succinctly put, your main disadvantage is in accessibility to raw materials at a reasonable price.

Mr. Doherty: Absolutely.

The Chairman: And you are saying integration, of course, makes it that much more difficult for you to get your hand from local sources.

Mr. Doherty: Sure. I have two manufacturing plants in Toronto which employ in excess of 400 people. We have one plant that cuts 160,000 yards of material a week. About two years ago, I attended a seminar at Queen's Park the Ontario government sponsored. I sat around this seminar with a bunch of other manufacturers, and sitting at the same table with me was a guy who manufactured pants and jeans. The conserva-

[Traduction]

dont nous avons besoin, nous pouvons produire non seulement pour le marché intérieur mais également pour le marché des exportations.

Le président: Nous entendons fréquemment parler des problèmes posés par la structure tarifaire, mais malheureusement le Comité n'a aucun pouvoir dans ce domaine, comme vous le savez.

M. Levenson: Exact.

Le président: Nous aurons plus tard l'occasion de nous entretenir avec des représentants de la Commission des textiles et du tribunal anti-dumping il sera intéressant de leur poser des questions au sujet des liens qui existent entre vos problèmes et les structures tarifaires en général.

M. Levenson: Je veux demander à mes collègues s'ils ont quelque chose à ajouter. Jim, est-ce que nous attendons encore quelqu'un?

Le président: Non, non, allez-y. J'ai la désagréable impression qu'ils ont l'intention de me laisser affronter tout seul le représentant des Expos. Je ne pense pas que nous réussirons à être plus sérieux.

M. Jim Doherty (président, Daisy Decorative Products): Je crois que le marché canadien peut être expliqué en termes extrêmement simples; il y a quelques rares filatures verticales qui servent le même marché que nous: les grands magasins à rayons, les grandes chaînes, etc. Ils ont sur nous certains avantages, par exemple ils peuvent importer leur fibre sans droit de douane. De notre côté, nous avons le choix: nous pouvons acheter leur production, ce qui est injuste puisqu'ils sont libres de fixer les prix ou encore nous pouvons nous adresser à la concurrence, c'est-à-dire à ceux qui partagent notre clientèle. S'ils n'ont pas les produits dont nous avons besoin, nous en sommes réduits au marché ouvert. Or, avec les contingentements, il est très difficile d'obtenir les produits dont nous avons besoin; cela a toujours été un problème, mais il se trouve que les entreprises intégrées verticalement réussissent toujours à obtenir les quotas; elles semblent avoir les contacts qu'il faut. Sur le reste de nos importations, nous payons des droits de douane, des droits passablement élevés. Mais tout de même, c'est une possibilité qui nous reste.

Le président: Autrement dit, votre plus gros problème, c'est que vous avez du mal à obtenir les produits de base dont vous avez besoin à un prix raisonnable.

M. Doherty: Absolument.

Le président: Et vous prétendez que les entreprises intégrées constituent un obstacle lorsque vous cherchez à vous approvisionner sur le marché local.

M. Doherty: Absolument. J'ai deux usines de fabrication à Toronto qui emploient plus de 400 personnes. L'une d'entre elles utilise 160,000 verges de tissu par semaine. Il y a environ un an j'ai assisté à un séminaire organisé par le gouvernement de l'Ontario à Queen's Park. J'ai eu l'occasion de parler avec pas mal de fabricants à cette occasion, en particulier à un fabricant de pantalons et de jeans. Nous en sommes venus à

[Text]

tion came up on the average product that you produce—how many yards of goods goes into making that product—and I think he was on the average of about 2.2 or 2.3 yards. The average product that I produce is nearly 9 yards of material. So, cutting up the usage, we have close to a 70 per cent material factor that goes into the manufacturing of our products and it is crucial that we be able to get those raw materials.

In a free enterprise system, I cannot see why I have to buy from my competitors or try to get quota where there is no quota available, except the other guys seem to be able to get it if they are big enough. These are the things we are fighting, and we feel we have a strong case.

The Chairman: That is a valid point you have, and one we may bootleg into our session with the textile group.

Mr. Doherty: As of now, we do not have a problem with the Third World such as the Asian countries in our decorative-type products. Our biggest problem, I would say, would be with the United States. They have a system where they can bring in a manufactured product—manufactured into a ready-made, finished product is what I am referring to—at a cheaper duty rate than we can go and buy the same basic piece goods.

They are not produced in this country anywhere, but if we go into the States to buy that same piece of goods to bring it in to manufacture into the finished product, if it was the same duty rate, it would be fair, but once again we pay a higher duty rate to bring the piece goods to manufacture the product into the finished state.

We know that the big guys, like the Burlingtons and people in the States, we have accused them of dumping into this market because we know what it costs to produce the base product before they manufacture it, and there is no way you can product it, bring it in and warehouse it—in lots of cases in Burlington warehouse in Toronto—and they sell the product cheaper than what we can bring the piece goods in for. We feel somewhere down the line there has to be an equation where everybody is on the same foot. We are not asking for any favours; we just want to be there at the same time, that is all.

• 2025

The Chairman: Maybe I can interrupt you at this time and talk to you about dumping. We have a note here from Mr. Neil, my research assistant. On the dumping, can you elaborate a little further? Now, you make the case, which sounds very valid, that finished goods are being dumped in here made of the same material which normally you would be converting if you could get the raw material at a reasonable differential. So the obvious conclusion is that there is a flagrant dumping of finished goods coming into Canada from the States or indirectly.

Mr. P. Clark: Perhaps we could deal with this question in two ways, Mr. Chairman. The industry has never made a formal complaint under the provisions of the Anti-dumping

[Translation]

parler au mètreage moyen nécessaire pour la fabrication d'un objet; je crois me souvenir qu'il lui fallait 2.2 ou 2.3 verges par pantalon. Quant à nous, il nous faut en moyenne près de 9 verges de tissu pour fabriquer notre produit. Par conséquent, le facteur tissu représente près de 70 p. 100 de notre fabrication; vous comprendrez que pour nous la disponibilité du produit de base est cruciale.

Dans un système de libre entreprise, je ne comprends vraiment pas pourquoi nous sommes obligés d'acheter à nos concurrents ou d'essayer d'obtenir des quotas qui n'existent pas, alors que les grosses entreprises semblent toujours se débrouiller. C'est contre cela que nous luttons et notre cause nous semble justifiée.

Le président: Vos arguments me paraissent très valables et nous les resservirons peut-être aux représentants des textiles lorsqu'ils comparaitront.

M. Doherty: Jusqu'à présent, nous n'avons pas eu de problèmes avec nos fournisseurs de produits de décoration du Tiers monde, des pays asiatiques, par exemple. Notre plus grande source de problèmes, ce sont probablement les États-Unis. D'après leur système, ils peuvent importer un produit manufacturé, un produit fini, et payer des droits de douane inférieurs à ceux que nous sommes obligés de payer sur des produits de base.

Or, les produits dont je vous parle n'existent pas sur le marché national, mais si nous allons les acheter aux États-Unis, dans l'intention de les utiliser pour fabriquer un produit fini, nous sommes obligés de payer des droits de douane plus élevés... si encore il s'agissait des mêmes droits de douane, cela semblerait plus juste.

Pendant ce temps-là, nous savons que les gros, Burlington aux États-Unis, par exemple, continuent à faire du *dumping* sur notre marché; si nous le disons, c'est que nous savons combien ils paient les produits de base et il est tout simplement impossible de fabriquer et d'entreposer—le plus souvent dans les entrepôts Burlington à Toronto—pour le prix qu'ils demandent en tout cas, nous nous ne pouvons pas importer pour ce prix-là. Nous pensons qu'à un point de la chaîne de production, il faudrait mettre tout le monde sur un pied d'égalité. Nous ne voulons pas de faveur, nous voulons être traités équitablement, c'est tout.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre, je voudrais revenir sur cette question de dumping. J'ai ici une note de M. Neil, mon adjoint de recherche. Pouvez-vous développer un peu cette histoire de dumping? Vous nous dites, et cela semble très justifié, que des produits finis que vous auriez pu fabriquer vous-mêmes, si vous aviez pu obtenir les produits de base nécessaires à un prix raisonnable, sont déversés sur ce marché à un prix inférieur. On peut donc parler de dumping de produits finis par les États-Unis sur le marché canadien, directement ou indirectement.

M. P. Clark: Il y a deux aspects à cette question, monsieur le président. L'industrie des draperies n'a jamais porté plainte officiellement en se réclamant de la Loi antidumping. Mais il

[Texte]

Act on finished draperies. However, there have been problems of actual dumping which should have been dealt with or could have been dealt with under the valuation law. Part of the problem is that this dumping is of a sporadic nature. It happens, and when we discuss the problems with people in the industry we point out that there is a provision in the Anti-dumping Act which has never been used which would permit the government to impose anti-dumping duties retroactively.

Now, while this might teach the importer a lesson it really does not remedy the injury, which is not an ongoing thing; it comes at different times of the year. I think what Mr. Doherty is concerned about is that our law is not as effective as the law in other countries he has exported to. He used to be a major exporter to Australia, but through Australian governmental action he has been cut out of that market. Perhaps he could speak to you about that experience and it might illustrate that.

The Chairman: You refer to it in your brief but I would rather have you explain it.

Mr. Doherty: Over about a four-year period we got to where we were shipping about just under \$1 million of the finished product; ready-made draperies, basically, were the major product.

The Chairman: Exporting to Australia?

Mr. Doherty: Yes, New Zealand, Australia. Australia was a big market for us. What happened is that we were paying a 45 per cent duty rate into that Australian market but we could still sell our products very comfortably and we were getting a big share of the market. The Australian government turned around and put on quotas, and over a period of one year, I think, we were just about wiped out. I think we went from close to \$1 million down to less than \$100,000 in one year. And that quota system is still on. At a 45 per cent duty rate coming out of here into the Australian market, I think that is more than fair because we are both developed countries. But, when they are allowed to put a quota system on top of that, that does not make sense, you know. But the Australian government has evidently done this.

The Chairman: Were they protecting their own industry or did the quota spread?

Mr. Doherty: The quota evidently is with the big wholesalers out there. It is sort of a closed shop, something like our primary textile industry here. They seem to have a closed shop, too. So there is really nothing we could do about it. We found we were shipping into the major retail stores in Australia and if you were not a wholesaler—namely sort of a . . . I do not know what you call them in Australia, whether they are jobbers or converters—if you were not one of those, then you did not have any government quota and you could not bring the goods in. This is really what happened and as of now it is still on. It is still the same situation. We are going another route. I will be going back again next year. What I want to do this time is take the piece goods and see if we can sell the jobbers. We are going to try another route.

[Traduction]

n'empêche que nous avons eu de véritables problèmes de dumping, des problèmes qui relevaient bel et bien de la loi. L'ennui, c'est que ce dumping est intermittent. Lorsque cela se produit, nous en parlons avec des représentants de l'industrie, nous leur faisons valoir que la Loi anti-dumping contient des dispositions qui n'ont jamais été utilisées, mais qui autoriseraient le gouvernement à imposer rétroactivement des droits antidumping.

Évidemment, cela sert peut-être d'avertissement à l'importateur, mais cela n'efface pas les dommages causés, qui ne sont d'ailleurs pas permanents et qui se reproduisent à différents moments de l'année. Ce que M. Doherty déplore, c'est que nos lois ne sont pas aussi efficaces que celles d'autres pays vers lesquels il lui est arrivé d'exporter. A une époque, il exportait beaucoup vers l'Australie, mais le gouvernement de ce pays ayant pris des mesures très sévères, il a été obligé d'abandonner ce marché. A titre d'exemple, il pourrait peut-être vous parler de cette expérience.

Le président: Vous en parlez dans votre mémoire, mais j'aimerais vous entendre développer ce sujet.

M. Doherty: En l'espace de quatre ans, nous avons réussi à créer un marché de plus de un million de dollars; il s'agissait surtout de draperies finies.

Le président: Que vous exportiez vers l'Australie?

M. Doherty: Oui, vers la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Pour nous, l'Australie était un très gros marché. Nous versions à l'Australie des droits de douane de 45 p. 100, mais il nous restait tout de même une marge bénéficiaire confortable, et nous occupions une part importante du marché. Soudain, le gouvernement australien a changé d'avis et a imposé des quotas, et en l'espace d'un an, nous avons été virtuellement éliminés. Notre chiffre de vente est passé de près de un million de dollars à moins de \$100,000. Ce système de quotas existe toujours. Des droits de douane de 45 p. 100 sur le marché australien semblaient déjà amplement suffisants, mais ajouter à cela un système de quotas, cela n'a vraiment pas de sens. De toute évidence, ce n'était pas l'opinion du gouvernement australien.

Le président: Cherchait-il à protéger sa propre industrie, ou bien est-ce que les quotas se sont étendus?

M. Doherty: De toute évidence, les quotas servent les intérêts des grossistes locaux. Là-bas, c'est une sorte de monopole, un peu comme nos textiles primaires ici. Là aussi, on pourrait parler de monopole. Nous ne pouvons rien y faire. Nous nous sommes aperçus qu'à moins d'être grossistes, je ne sais pas comment on les appelle en Australie, des entrepreneurs ou des intermédiaires, bref, à moins d'appartenir à cette coterie, il était impossible d'accéder aux magasins de détail australiens; en effet, sans quotas du gouvernement, impossible de pénétrer sur le marché. C'est précisément ce qui s'est produit, et la situation dure toujours. Nous avons l'intention d'essayer autre chose, nous ferons une nouvelle tentative l'année prochaine. Cette fois-ci, nous allons essayer de vendre directement aux intermédiaires. Nous allons essayer ce moyen-là.

[Text]

The Chairman: Or open your own little factory over there.

Mr. Doherty: No, I would not open a factory. But in the meantime, we are geared to cut up and ship the finished product. That is what we are good at.

The Chairman: What you are saying is that there is no equivalent action in this particular industry here.

Mr. Doherty: No.

The Chairman: Do you mean either in quotas or in the rate? There are certainly plenty of quotas established now throughout the textile industry.

Mr. Doherty: Well, I think the quotas on . . .

Mr. P. Clark: As a matter of policy, this sector has not sought quotas on its finished products. It is extremely difficult to introduce quotas, in any event, under the multifibre arrangement on finished products. Our main source of competition is the United States. There is also the requirement in the international textile arrangement that the products that you seek quotas on should neither be dumped nor subsidized; that the anti-dumping duties or counter-dumping duties would not have enough impact on those imports to reduce the quantities. As a matter of policy as well, this industry has tried to seek exemption from quotas on fabrics for use in the manufacture of draperies, curtains and bedspreads on the grounds that the quotas are protecting the integrated manufacturers who compete directly with us in the end product market. So we neither seek quotas nor do we wish to see them on our own products.

• 2030

The Chairman: Right. Coming back specifically to your main brief, you endorse many of the provisions in our paper, which I appreciate, but I think early in your brief, page one or two or three, you make reference to a system at least as effective as Australia's. Mr. Doherty, by passing your own particular experience, what is there that appeals to you in the Australian system, other than what you mentioned? Is it the speed with which they moved against you, or the effectiveness that is bothering you.

Mr. Doherty: I knew for a year that the big wholesalers were lobbying in Canberra, because we got the news back—it all happened within a year. They have very, very strong protective methods out there, and it did not take them long. We were pretty well out of business inside of 12 months, and it has carried that way for about 3 years now.

The Chairman: But in a more general vein, is there something specific about Australia's system that you think we should be borrowing while we have an opportunity?

Mr. Doherty: Not necessarily. I personally feel, coming from the States, that if we get the same tariff rate—bringing in the piece goods and then putting our people to work and manufacturing it into the finished product versus the rate that they bring in the finished product, I think that is a step . . . As far as I am concerned, we could manufacture against the States—our type business can, anyway. I would love to see the

[Translation]

Le président: Vous pourriez aussi ouvrir une petite usine sur place.

M. Doherty: Non, ce n'est pas une chose que je ferais. Mais en attendant, nous nous préparons à exporter des produits finis. C'est ce que nous faisons le mieux.

Le président: Vous nous dites que notre marché intérieur n'est pas protégé par des dispositions équivalentes?

M. Doherty: Non.

Le président: Vous parlez des quotas ou des tarifs? On ne peut pas dire que nous manquions de quotas dans l'industrie des textiles.

M. Doherty: Eh bien, je pense que les quotas sûrs . . .

M. P. Clark: En règle générale, c'est un secteur qui n'a jamais recherché les quotas sur ses produits finis. Il est très difficile d'imposer des quotas, de toute façon, à cause des accords multifibres sur les produits finis. Notre principale concurrence, ce sont les États-Unis. Les accords internationaux sur les textiles prévoient également que les produits assujettis à des quotas ne feront l'objet ni de dumping ni de subvention. De plus, les droits anti-dumping ou droits de contre-dumping ne doivent en aucun cas avoir pour effet de réduire les quantités importées. De plus, l'industrie a toujours eu pour politique d'obtenir des exemptions de quota sur les tissus utilisés pour la fabrication de rideaux, de draperies et de dessus de lits puisque les quotas protègent les fabricants dont la production est intégrée et qui nous concurrencent directement sur le marché des produits finis. Autrement dit, nous ne demandons pas de quota et nous ne voulons pas les voir imposer sur nos produits.

Le président: Exactement. Mais je reviens à votre mémoire; vous approuvez beaucoup d'arguments de notre rapport, ce dont je vous suis reconnaissant, mais vous dites également, tout au début, que vous souhaiteriez voir imposer un système au moins aussi efficace que celui des Australiens. Monsieur Doherty, en faisant abstraction de votre expérience personnelle, qu'est-ce qui vous semble souhaitable dans le système australien, à part ce dont vous nous avez parlé? Est-ce que la rapidité avec laquelle ils réagissent contre vous ou bien l'efficacité de leur système qui vous ennuie?

M. Doherty: Depuis un an déjà je savais que les grands grossistes faisaient du lobbying à Canberra et, en moins d'un an notre sort a été réglé. Leur système de protection est excessivement efficace et il n'y a pas besoin d'attendre longtemps. En moins de 12 mois, nous étions éliminés et depuis près de trois ans la situation n'a pas changé.

Le président: Mais d'une façon plus générale, est-ce qu'il y a des particularités du système australien que vous voudriez voir appliquer ici?

M. Doherty: Pas forcément. Personnellement, en me fondant sur l'expérience américaine je pense que si nous obtenons le même tarif, si nous pouvons importer les produits de base, les transformer nous-mêmes en produits finis et les vendre à un prix qui concurrence ce qui est importé des États-Unis, ce ne serait déjà pas mal. Nous pourrions nous défendre contre les États-Unis, dans notre branche de l'industrie, en tous cas, c'est

[Texte]

tariff barrier go down so there would be no import restrictions on piece goods.

I would say that 80 per cent—well, let us say 70 per cent of the decorative products that my plant produces are not available in Canada—not available. The other 30 per cent which are big volume areas, the vertical guys have that wrapped up and we have the choice of buying from them or being outpriced.

The Chairman: Buying the material from them?

Mr. Doherty: Yes, that is right. It is like Eaton's buying Simpsons; it just does not make sense.

Mr. P. Clark: There are two things, Mr. Chairman, on this that you should be aware of. I think we mentioned that the effectiveness of the Australian system is supported by an attitude towards trade policy in Australia that has been missing in this administration, and we hope as a result of the work of your committee will become present. The Australians are not worried about international opinion when they take prompt action to protect their industries.

The Chairman: Are you suggesting that we should not be? We are not arguing here; we are trying to seek information: a distinction between a particular problem and a general policy. Our general policy tends to be a signatory to the GATT, as much as possible, as Mr. Doherty suggested—eventually, on tariffs on all sides to make trade as free as possible.

Now, the description I have had so far of Australia is that it is a rather selfish country that at all costs is protecting what appears to be a very inefficient industry...

Mr. P. Clark: What the Australians do is take action which is fully in accordance with their GATT rights because the Australians—Mr. Doherty tells me this is because there is a high proportion of Irish stock in the population—had the foresight not to bind their textile tariffs against increase in the GATT so that the textile tariffs in effect do not come under the GATT. They can do anything they want with them. They can put tariff quotas on them...

The Chairman: Having read *The Thorn Birds* I can understand what the Irish contributed in Australia.

Mr. P. Clark: On the other point, this question about the tariffs being... we could spend a lot of time on that this evening. I know you are not responsible for tariffs directly in this committee, but this question was put to the Tariff Board in the late 1960s: Tariff Board Reference 144. The Tariff Board in fact recommended that the anomaly be removed. The government did not implement the report at that time. However, by 1987, I must be fair in saying, through the gradual process of tariff reduction, the specific rate of duty will be eliminated and most of the anomaly will be gone at that time. But there will remain...

[Traduction]

possible. Évidemment, j'aimerais beaucoup que la barrière tarifaire soit abaissée et que les restrictions sur les importations des produits de base soient supprimées.

Je peux vous dire que 80 p. 100—disons plutôt 70 p. 100—des produits décoratifs fabriqués par mon usine sont introuvables au Canada, absolument introuvables. Le 30 p. 100 qui restent sont aux mains des gros producteurs, des entreprises intégrées verticalement, et nous sommes forcés d'acheter chez eux ou de perdre la guerre des prix.

Le président: Acheter chez eux?

M. Doherty: Exactement. C'est comme si Eaton se mettait à acheter chez Simpson; cela n'a aucun sens.

M. P. Clark: Monsieur le président, à ce sujet il y a deux choses que vous devez savoir. Nous avons dit que le système australien était d'autant plus efficace qu'il était défendu par une politique commerciale qui n'existe pas dans notre pays. Nous espérons que les travaux du Comité permettront de changer cette situation. Les Australiens ne se soucient pas de l'opinion internationale lorsqu'ils prennent des mesures rapides pour protéger leur industrie.

Le président: Vous pensez que nous devrions faire pareil? D'ailleurs, nous ne discutons pas, nous sommes là pour rassembler des informations, pour établir une distinction entre les problèmes particuliers et la politique générale. Notre politique générale se fonde le plus souvent sur les accords que nous avons signés dans le cadre du GATT. Comme M. Doherty l'a fait remarquer, nous pensons que la meilleure solution est d'équilibrer tous les tarifs pour rendre le commerce le plus libre possible.

Or, d'après ce que j'entends, l'Australie serait un pays particulièrement égoïste qui cherche à protéger à tout prix une industrie dont le moins qu'on puisse dire est qu'elle est particulièrement inefficace...

M. P. Clark: Les mesures prises par l'Australie sont en tout point conformes aux accords du GATT. M. Doherty me dit que cela vient de ce qu'il y a beaucoup de sang irlandais dans la population et qu'elle a su prévoir et s'arranger pour que les tarifs sur les textiles échappent aux dispositions des accords du GATT et des augmentations prévues par ces accords. Autrement dit, ils peuvent faire ce qu'ils veulent. Ils peuvent imposer des quotas...

Le président: J'ai lu le roman *The Thorn Birds* et je comprends maintenant ce que les Irlandais ont apporté à l'Australie.

M. P. Clark: D'un autre côté, le fait que les tarifs soient... mais nous pourrions passer la soirée à discuter de cela. Je sais que le Comité ne s'intéresse pas directement aux tarifs, mais c'est un problème qui a été porté à l'attention de la Commission des tarifs à la fin des années '60. Vous trouverez cela à la référence 144 de la Commission des tarifs. En fait, la Commission du tarif a recommandé que cette anomalie soit supprimée. Le gouvernement n'a pas donné suite au rapport à cette époque. Cependant, je dois être juste et dire que grâce à la diminution progressive des tarifs, le taux précis des droits sera éliminé d'ici à 1987, et que l'anomalie aura alors presque disparu. Mais, on aura...

[Text]

• 2035

The Chairman: You are on very safe ground in suggesting that we have an obligation to look after our own, in the sense that if an injustice is done—for instance, the dumping area. Is there a pattern to the dumping? Is it at the end of the season; at the beginning? Do you get your competition—is it safe to say you are getting the ends of runs, or . . .

Mr. Levenson: The dumping that takes place in this country, sir, is based on two factors, depending on where it comes from. If we are talking about the U.S. market; it comes in in two different ways. First, there are a number of manufacturers who make exclusive goods for certain retail or mail-order outlets in the United States, and when they have finished using them, not to kill their own market, they say sell it wherever you can, but not on the U.S. market.

That is one step. The other level of dumping comes when the U.S. economy slows up. Suddenly they are looking, again, not to upset their market. It makes good marketing sense. They will dump it here at 30, 35, or 40 per cent less.

The Chairman: To reduce their inventory.

Mr. Levenson: That is right.

Mr. Doherty: You have 227 million people down there. They produce a lot of finished product. We are just a little drop in the bucket.

The Chairman: They do have the economy of scale.

Mr. Thomson.

Mr. Thomson: I was just wondering why you were picking on Australia. Are they dumping in the Canadian market?

Mr. Doherty: No, it is the other way around. We were stopped from selling our goods . . .

Mr. Thomson: I understand that; but why Australia? It is a pretty small . . .

Mr. Levenson: I think we were only showing this as an example, sir, of how other countries react towards us.

Mr. Thomson: Is that a fair example, I guess is what I am saying; that is what I am trying to get at: is Australia a fair example? I know Australia is very protectionist. They have been for a number of reasons. Is that a fair example to pick on, as for your ability to export?

Mr. P. Clark: We get questions about these problems on a very regular basis. We do not run into problems only with Australia. We run into problems with the European communities, particularly with France. In the EFTA group, Austria is particularly bad about letting in textiles, notwithstanding the fact that textile products tend to be traded free of duty within the European communities and with some of their associate countries. It used to be very difficult to get into Japan, probably because in this area their houses were not westernized and they did not use too many of these products; but now a market is opening up there, and through the Japanese trading companies—we must give them credit for it—they have been making inquiries through our association about people willing to export to Japan. The Japanese have always been a source of fabric supply which has worked very, very

[Translation]

Le président: Vous prenez une position sûre quand vous dites que nous devons nous occuper de nos propres gens s'il y a un abus, par exemple, dans le cas du dumping. Est-ce que le dumping suit un modèle? Est-ce que cela arrive à la fin de la saison ou au début? Est-ce que la concurrence . . . peut-on dire que vous recevez les restes, ou . . .

M. Levenson: Le dumping qui s'effectue dans ce pays, monsieur le président, repose sur deux facteurs, selon le pays d'origine. Dans le cas des États-Unis, il y a deux raisons principales. Premièrement, il y a des fabricants qui fabriquent des articles exclusifs pour le commerce de détail ou la vente par correspondance aux États-Unis, et quand ils ont fini avec ces articles, ils peuvent les vendre n'importe où, sauf sur le marché américain, pour ne pas détruire leur propre marché.

Cela, c'est un cas. L'autre cas arrive quand l'économie américaine connaît un ralentissement. Ils ne veulent pas, encore une fois, bouleverser leur propre marché. Cela a du sens. Ils vont faire du dumping ici, à 30, 35 ou 40 p. 100 moins cher.

Le président: Pour diminuer leur inventaire.

M. Levenson: C'est cela.

M. Doherty: Il y a 227 millions de gens là-bas. Ils produisent énormément de produits finis. Nous sommes bien petits à côté d'eux.

Le président: C'est vrai qu'ils ont une économie d'échelle.

Monsieur Thomson.

M. Thomson: Je me demande pourquoi vous citez l'Australie. Font-ils du dumping sur le marché canadien?

M. Doherty: Non, c'est le contraire. On nous a empêchés de vendre nos biens . . .

M. Thomson: Je comprends cela, mais pourquoi l'Australie? C'est un assez petit . . .

M. Levenson: On voulait simplement donner un exemple de la réaction d'autres pays envers nous.

M. Thomson: Est-ce que l'exemple est juste? Ce que je veux dire, ce que je veux savoir c'est: l'Australie est-elle un exemple juste? Je sais que l'Australie est très protectionniste, pour un certain nombre de raisons. Est-ce que c'est un bon exemple pour montrer vos possibilités d'exportation?

M. P. Clark: On nous pose très souvent des questions pareilles. Ce n'est pas seulement avec l'Australie que l'on rencontre des problèmes; nous avons des problèmes avec les pays européens, surtout avec la France. Dans le groupe EFTA, l'Autriche, en particulier, n'aime pas laisser entrer des textiles, malgré le fait que les échanges de textiles s'effectuent normalement sans droits, dans les pays européens et avec d'autres pays associés. Dans le passé, il était très difficile de pénétrer sur le marché japonais, à cause du fait, sans doute, que leurs entreprises n'étaient pas occidentalises et qu'ils n'avaient pas l'habitude d'utiliser ces produits. Mais maintenant, le marché commence à s'ouvrir, grâce aux sociétés de commerce japonaises. On doit leur en attribuer le mérite. Ils ont fait des enquêtes, par l'intermédiaire de notre association, sur les gens désireux d'exporter au Japon. Les Japonais ont toujours été

[Texte]

closely with this industry. They have been important to it in the past and should be in the future.

In the United States, the administration at the border is turned on and off like a tap. When there are problems in the United States, you get very, very tough scrutiny of every importation. People who have tried to export to the United States find that their shipments are regularly checked by customs investigators who come to visit us in Canada.

Mr. Levenson: Mr. Chairman, may I just say this in answer to Mr. Thomson's question. Is the question in front of us whether we in Canada here react quickly to any dumping into this market? Or do we act quickly enough, or do we have the tools to...

The Chairman: It is not only dumping but dumping that causes injury that we are concerned about.

Mr. Levenson: Causing injury; right.

The Chairman: Then the question—which you treat, by the way, in your brief—is are we taking full advantage, as a signatory to GATT, of the legal ways in which we can retaliate or react—hopefully swiftly—against dumping with injury. This comes back to the point you make in your brief, and the point Mr. Doherty was making when he used Australia. His point was that they appeared to act swiftly. Really, what you are saying, what I infer from your remarks, is that you feel we are not acting swiftly enough when there is apparent dumping within. Am I right there, sir?

• 2040

Mr. Levenson: You are right. We do feel that when there is dumping—this is the statement you are making, sir—the arms here do not react quickly enough and the damage is done. Once the horses are out of the barn there is no use complaining.

The Chairman: What Mr. Thomson and Mr. Nickerson and myself ask in probing witnesses who are closer to the problem than the committee are, is: What recommendations, if any, do you have as to how we can move faster to deter, shall we say, distress dumping? We have a handle, perhaps ironically, on capital goods of great magnitude, because there are so few of these huge projects, but we found Canadian General Electric, and we at least got a vision of the problem. I think we understand how we can act, re act, if you like to prevent it as much as possible. Maybe you have some suggestions as to how to...

Mr. Levenson: Mr. Clark probably could sum it up.

Mr. P. Clark: Our concern with respect to end of season merchandise and sporadic dumping is that it really is not dealt with either under the proposals or under the draft valuation legislation. We made the same points to the Tariff Board in that reference. We are concerned because there is in existence at the present time a regulation under the Customs Act that limits the discount from prime quality prices for off-season merchandise, and we are seeking some mechanism that will

[Traduction]

une source de tissus et ils ont toujours travaillé très étroitement avec notre industrie. Ils ont été une source très importante dans le passé et devront l'être dans l'avenir.

Aux États-Unis, on change l'administration à la frontière à chaque moment. Quand il y a des problèmes, aux États-Unis, il en résulte un examen minutieux de chaque importation. Les gens qui ont essayé de faire des exportations vers les États-Unis ont découvert que leurs envois sont examinés régulièrement par des douaniers qui viennent nous voir au Canada.

M. Levenson: Monsieur le président, je veux dire ceci en réponse à la question de M. Thomson. Nous demande-t-on si, au Canada, nous réagissons rapidement à tout dumping sur le marché? Est-ce que nos réactions sont assez rapides? Disposons-nous des outils...

Le président: Il ne s'agit pas simplement du dumping, mais du dumping qui entraîne des préjudices.

M. Levenson: C'est cela, qui entraîne des préjudices.

Le président: Alors, la question dont vous faites mention dans votre mémoire est la suivante: en tant que signataires du GATT, est-ce que nous profitons pleinement des moyens judiciaires par lesquels nous pouvons exercer des représailles, ou réagir—rapidement j'espère—contre le dumping qui cause des préjudices? Cela revient à ce que vous dites dans votre mémoire et ce que disait M. Doherty quand il a quitté l'Australie. Il disait qu'elle avait l'air d'agir rapidement. Ce que vous dites, ce que je tire de vos remarques, c'est que vous êtes d'avis que nous ne réagissons pas assez rapidement quand il semble y avoir du dumping à l'intérieur. C'est cela, monsieur?

M. Levenson: C'est cela. Nous pensons que quand il y a du dumping, c'est ce que vous dites, monsieur, les gens ici ne réagissent pas assez rapidement et le préjudice est porté. Une fois fait, il ne vaut pas la peine de se plaindre.

Le président: En posant des questions aux témoins qui sont plus proches des problèmes que le Comité, M. Thomson, M. Nickerson et moi-même voulons savoir quelles sont vos recommandations, s'il y a lieu, sur la façon d'éviter l'écoulement à bas prix. Nous avons un moyen de le faire, et c'est peut-être ironique, pour les biens d'investissement à grande échelle, parce qu'il n'y a pas beaucoup de ces projets; mais la compagnie Canadian General Electric nous a donné un aperçu de ce problème. Je pense que nous savons comment agir et réagir pour l'éviter autant que possible. Avez-vous des suggestions?

M. Levenson: M. Clark peut probablement nous donner un résumé.

M. P. Clark: En ce qui concerne les marchandises de fin de saison, ou le dumping isolé, ce dont nous nous inquiétons, c'est qu'il n'y a pas de dispositions, ni dans les propositions ni dans la législation proposées en matière d'évaluation douanière. Nous avons dit la même chose à la Commission du tarif. Nous sommes inquiets parce qu'il y a un règlement dans la loi sur les douanes qui limite le rabais sur les prix de première qualité pour les marchandises de fin de saison et nous cherchons un

[Text]

continue that type of protection. Under the old anti-dumping law, there used to be an automatic dumping duty imposed as well, but that went by the boards in the Kennedy round.

So, we really cannot envisage, or cannot live with, a situation where people are able to ship merchandise into this market at 20 cents and 30 cents on the dollar and pay duty on that as well.

We have proposed, and we will propose again, to the tariff board staff that we sit down with them and try to work out something on this, and we should be sitting down with the people at Customs and getting their ideas on it as well. We do not have a firm proposal to make. We had thought of an automatic dumping duty or an uplift; we are also going to go into this in the second phase of the tariff board reference on valuation.

The Chairman: But at least you have a problem.

Mr. P. Clark: We do have a problem, which we can identify; we have not been able to identify a solution.

The Chairman: It is our responsibility to come up with a solution, we are not asking you to, it is just that sometimes solutions do come. Mr. Nickerson.

Mr. Nickerson: I must apologize, Mr. Chairman, for not being here earlier. If I am repetitive at all, just tell me and I will shut up.

Would I be correct in thinking that you, as a group, are also major importers, in that you import a fair amount of the material that you then work up into finished goods? What proportion would that be?

Mr. Levenson: Mr. Nickerson, Mr. Doherty mentioned a figure of 70 per cent, in some fabrics 100 per cent. I would say that, on an average, probably to the extent of between 70 and 80 per cent we import our fabrics, from all over the world.

Mr. Nickerson: What major difficulties do you come across in the importation of fabrics?

Mr. Levenson: The difficulties we have had, unfortunately, in the last three or four years—Peter you can correct me—concerned the Canadian mills—CTI is it? Canadian Textiles Institute? They, in turn, asked the government arms to institute certain quotas on certain fabrics. But, of course, a lot of the fabrics they talked about were used in the apparel industry; there was cause of injury. Not in our industry, sir. In our industry they have never been a major factor. However, what has happened has been that we have fallen into it. We, as an industry, were looked upon as small potatoes and some of the people who were supplying, and were able to supply us with fabrics suddenly became integrated and vertical and therefore started using it for their own operations.

• 2045

Decorative fabrics are like scotch that is made in Scotland. There are fabrics that France makes for example which nobody else makes. There are fabrics made in Germany and every country in the world, including Japan. There are no source of textile production around the world today like, say, going back 20 years ago, cheap, cheap sources. In fact, a lot of

[Translation]

mécanisme qui continuera à nous donner ce type de protection. Selon la vieille loi anti-dumping, il y avait un droit de dumping automatique, mais il a disparu pendant le régime Kennedy.

Alors, nous ne pouvons pas envisager et nous ne pouvons pas tolérer une situation où les gens peuvent mettre des marchandises sur notre marché à 20c. et 30c. sur le dollar et payer les droits aussi.

Nous avons proposé à la Commission du tarif, et nous allons le faire de nouveau, d'aller les voir et d'essayer d'élaborer une politique. Nous devons faire la même chose avec les douaniers et entendre leurs idées aussi. Nous n'avons pas une proposition ferme à faire. On a pensé à un droit de dumping automatique ou à une augmentation. Nous allons discuter cette question pendant la deuxième phase de l'évaluation douanière, à la Commission du tarif.

Le président: Néanmoins, vous avez un problème.

M. P. Clark: Nous avons un problème que nous pouvons identifier; nous n'avons pas trouvé une solution.

Le président: C'est à nous de trouver une solution. Nous ne vous demandons pas de le faire, des fois, les solutions arrivent. Monsieur Nickerson.

M. Nickerson: Je vous présente mes excuses, monsieur le président, pour être en retard. Si je répète ce qu'on a déjà dit, dites-le moi, et je vais me taire.

Est-ce que j'ai raison de croire que vous, comme groupe, êtes aussi des importateurs importants, parce que vous importez une assez grande quantité de tissus que vous finissez ensuite? Quelle est la proportion?

M. Levenson: M. Doherty a donné un chiffre de 70 p. 100, et pour quelques tissus, ce sera 100 p. 100. En général, je dirais que c'est entre 70 et 80 p. 100 de nos importations partout dans le monde.

M. Nickerson: Quelles sont les difficultés principales que vous rencontrez dans l'importation des tissus?

M. Levenson: Malheureusement, les difficultés que nous avons rencontrées dans les dernières trois ou quatre années, vous pouvez me corriger, c'était avec le CPI, Canadian Textiles Institute. A leur tour, ils ont demandé au gouvernement l'établissement d'un quota sur certains tissus. Et, évidemment, plusieurs tissus qu'ils ont mentionnés étaient utilisés dans l'industrie du vêtement; cela a causé un préjudice, mais pas dans notre industrie, monsieur. Dans notre industrie, ils n'ont jamais été un facteur majeur. Cependant, ce qui est arrivé, c'est que nous sommes tombés là-dedans. Comme industrie, on nous a considérés comme bien insignifiants. Certains de ceux qui nous fournissaient et qui pouvaient nous fournir des tissus se sont intégrés verticalement tout d'un coup et ils ont donc commencé à utiliser cela pour leurs propres opérations.

Les tissus décoratifs sont comparables au scotch qui est fabriqué en Écosse. Il y a des tissus que l'on fabrique en France, par exemple, qui ne sont pas fabriqués ailleurs. C'est le même cas pour l'Allemagne et chaque pays du monde, y compris le Japon. Il n'y a pas d'endroit, dans le monde, de production de textiles à bon marché, comme il y en avait il y a

[Texte]

countries do not even want to sell their fabrics. They would rather sell them in ready-made form. But this is one industry where I think we, as manufacturers in Canada, help keep other ready-made, to a degree. . . . We brought up the point of dumping from the United States. I think that was the main source, but we have not seen dumping in our product from Japan.

In fact, would you believe we are now on the verge of exporting our goods into Japan? They are looking for our merchandise. In Canada it is an industry we are very proud of and all of us, including our competition here, produce a hell of a good product, and this product is wanted in a lot of places. But our hands are tied because we cannot get all the raw materials we want to get. This is primarily our major beef. We say: Look, untie our hands; why should the Canadian consumer pay 50 per cent more for his ready-made product than our American cousins down south?

Mr. Nickerson: I guess if anybody should have an objective view on import policy, it should be you people who get it at both ends. You are both importers and exporters at the same time.

Mr. Levenson: That is right.

Mr. Nickerson: You can be pretty well objective about the whole thing.

I have a local problem in the area which I represent and I wonder if I can describe this to you and you can tell me whether it is just a very small local problem or whether it occurs throughout the whole industry. This deals with the availability of a particular type of fabric called melton stroud, which is used in my area. Earlier on this year you could not get this particular material for love nor money. There was just none available. I inquired into it and apparently this type of fabric for importation purposes is considered as part of a larger designation. The quota presumably for this larger designation had been filled and we were not able to get any of this melton stroud. Now is that a rather common problem?

Mr. P. Clark: What type of fabric is that, sir? What is it used for?

Mr. Nickerson: It is used mainly for handicraft type manufacture of wearing apparel.

Mr. P. Clark: Is it a woollen composition fabric?

Mr. Nickerson: Yes, it is a woollen fabric.

Mr. P. Clark: It is not subject to quota at all.

Mr. Nickerson: It is not.

Mr. P. Clark: No. The only woollen fabric's subject to quota are worsted fabrics, and that is almost a felted fabric you are talking about. A melton is almost a felted fabric.

Mr. Nickerson: Yes.

Mr. P. Clark: It is not under quota. There is very little production in Canada. What there is is in the Eastern Townships and you may have run into trying to get it at a time when it was a heavy season for the ladies' wear industry that uses it, and outerwear. But it is not subject to quota. The main foreign source of supply would be Italy, in the Prato area or maybe in the Florence area.

[Traduction]

20 ans. En effet, plusieurs pays ne veulent même pas vendre leurs tissus. Ils préfèrent les vendre prêts à porter. Mais, à mon avis, nous, en tant que fabricants au Canada, nous aidons à soutenir, dans une certaine mesure, l'industrie du prêt-à-porter. Nous avons fait mention du dumping des États-Unis. Je pense qu'ils étaient la source principale; nous n'avons pas vu de dumping de notre produit du Japon.

Au contraire, nous sommes sur le point d'exporter nos marchandises au Japon. Ils veulent avoir nos marchandises. Nous sommes très fiers de notre industrie au Canada et nous produisons tous, y compris la compétition ici, un produit merveilleux et on réclame nos produits en plusieurs endroits. Mais nous avons été arrêtés, faute de matières premières. C'est notre plainte principale. Nous voulons de l'aide. Pourquoi le consommateur canadien doit-il payer 50 p. 100 de plus que son voisin américain pour son produit prêt-à-porter?

M. Nickerson: S'il existe quelqu'un qui a un aperçu objectif de la politique d'importation, c'est sans doute vous, qui avez les perspectives des deux côtés. Vous êtes et les importateurs et les exportateurs, en même temps.

M. Levenson: Vous avez raison.

M. Nickerson: Vous pouvez être assez objectifs.

Il y a un problème, dans ma circonscription, que je veux vous décrire, et peut-être que vous pourrez me dire ensuite si c'est un petit problème de la localité, ou s'il existe partout dans l'industrie. C'est une question de disponibilité d'un tissu qui s'appelle *melton stroud*, qui est utilisé dans la région. Au début de l'année, il était impossible d'obtenir ce tissu. Il n'était pas disponible. J'ai fait des enquêtes et on m'a dit que pour les fins d'importation, ce genre de tissu fait partie d'une catégorie plus grande. Je suppose que le quota pour cette catégorie avait déjà été rempli et que nous ne pouvions pas obtenir ce *melton stroud*. Est-ce que c'est un problème assez typique?

M. P. Clark: Qu'est-ce que c'est comme tissu, monsieur? A quoi sert-il?

M. Nickerson: Il sert pour la fabrication des vêtements de type artisanal.

M. P. Clark: Est-ce que c'est un tissu de laine?

M. Nickerson: Oui, c'est un tissu de laine.

M. P. Clark: Il n'est pas assujéti au quota.

M. Nickerson: Il n'y est pas assujéti.

M. P. Clark: Non. Les seuls tissus de laine qui sont assujéti au quota sont des tissus de laine peignée et vous parlez d'un tissu feutré. Le melton c'est presque un tissu feutré.

M. Nickerson: Oui.

M. P. Clark: Il n'est pas assujéti au quota. Il n'y a pas beaucoup de production ici, au Canada. C'est surtout dans les Cantons de l'Est, et vous avez peut-être essayé de l'obtenir pendant la saison principale, pour l'industrie des vêtements féminins et des vêtements de dessus. Mais il n'est pas assujéti au quota. La source principale, à l'étranger, c'est l'Italie, dans la région du Prato, ou de Florence.

[Text]

Mr. Nickerson: But the general problem I describe, is that a problem with which the industry is faced?

Mr. Levenson: Yes, Mr. Nickerson, we encounter the same problem. I explained earlier that unfortunately our industry is not understood by too many people. But what has happened is that a lot of the fabrics we use in the quota situation... Suddenly we find that part of the fabrics were part of those quotas.

Mr. Nickerson: I see. Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Maybe you are all interested in fabrics, but I was going to ask another question. I was at the proverbial "cutting of the ribbon" for the opening of a fairly large factory about a month ago and listened with pleasure when the president pointed out the volume of material being used in that Canadian plant which had been purchased in Canada; whereas five years ago, he said, you could not buy it in Canada. I responded in kind as to what great people they were but, then, it dawned on me with a little bit of alarm that they might be buying in Canada but perhaps it had not been made in Canada. I did not quite get the distinction as to whether it was bought in Canada or made in Canada; I suspect it was bought. Do we run into the situation where some of our large manufacturers, let us say Dominion Textile or you name it, are in fact manufacturing a lot of this outside of Canada and bringing it in?

• 2050

Mr. P. Clark: Well, I might be able to answer that one. With specific reference to the plant opening you attended in Hamilton, I can say that that company buys their denim from Dominion Textile. Dominion Textile makes the second-best denim in the world. The best denim in the world is made by their subsidiary in the United States—Swift Textiles.

The Chairman: Were they using the second best, or the best? That is what I am trying to find out.

Mr. P. Clark: They were using Dominion Textile denim, and they do use Dominion Textile denim. All the major jeans companies are very happy with it, and they have only gone into it in the last five years.

The Chairman: Having identified both the company and the factory, you referred to Dominion Textile denim, but you are being as evasive as they are.

Mr. P. Clark: To finish the question...

The Chairman: Are they using denim made in Canada, or made by Dominion Textile outside of Canada?

Mr. P. Clark: No, they are using the denim made by Dominion Textile in their Canadian plants. That is what they sell in Canada. But they do import large quantities of fabrics in the loom state and finish them in Canada, either at Magog or Beauharnois. Sometimes this merchandise is imported from

[Translation]

M. Nickerson: Mais est-ce que le problème général, c'est un problème pour l'industrie?

M. Levenson: Oui, monsieur Nickerson, nous avons le même problème. J'ai expliqué plus tôt que malheureusement, la plupart des gens ne comprennent pas notre industrie. Mais ce qui est arrivé, c'est que beaucoup de tissus que nous utilisons dans le cadre des quotas... Nous découvrons soudain qu'une partie de ces tissus sont assujettis à ces quotas.

M. Nickerson: Bon. Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Peut-être que vous vous intéressez aux tissus, mais j'ai pensé poser une autre question. C'était à la cérémonie d'inauguration, avec la tradition qui consiste à couper le ruban, les gens inauguraient donc, il y a environ un mois, une usine relativement importante et écoutaient avec plaisir ce que nous disait le président lorsqu'il soulignait la quantité de tissu utilisé dans cette usine canadienne qui avait été acheté au Canada, alors qu'il y a cinq ans, nous disait-il, on n'aurait pas pu l'acheter au Canada. J'ai commencé à me féliciter de cette noble action d'acheter au Canada, mais il m'est apparu alors, non sans quelque déception pour moi, que, peut-être, les gens achetaient au Canada, mais que ces tissus n'avaient pas été fabriqués au Canada. Je n'ai pas saisi fort bien s'il s'agissait d'achats au Canada ou de produits fabriqués au Canada et j'ai eu l'impression qu'il s'agissait d'achats. Est-ce que nous ne sommes pas en face d'une situation où certains de nos importants fabricants, mettons *Dominion Textile*, ou d'autres, font beaucoup de fabrication à l'extérieur du Canada qu'ils importent au Canada?

M. P. Clark: Je crois pouvoir répondre à cette question. Dans le cas de cette usine à l'inauguration de laquelle vous avez assisté à Hamilton, je puis vous dire que cette société achète son denim à la Dominion Textile. La Dominion Textile fabrique un denim qui est le deuxième comme qualité au monde. Le meilleur denim est fait par la filiale des États-Unis, soit Swift Textiles.

Le président: Est-ce que cette usine utilise la deuxième qualité de denim ou la meilleure? C'est ce que j'essaie de savoir.

M. P. Clark: Cette usine se sert du denim que lui fournit la Dominion Textile. Les principales sociétés qui fabriquent des jeans sont satisfaites de ce denim, et cela ne fait que cinq ans qu'elle procède à cette fabrication.

Le président: Après avoir indiqué quelle était la société, quelle était l'usine, vous nous avez parlé du denim de la Dominion Textile, mais vous restez énigmatique autant que ceux qui procédaient à l'inauguration.

M. P. Clark: Pour en terminer avec cette question...

Le président: Est-ce que l'on utilise du denim fabriqué au Canada ou est-ce que ce denim fabriqué par la Dominion Textile l'est à l'extérieur du Canada?

M. P. Clark: Cette usine se sert du denim fabriqué par la Dominion Textile dans ses installations canadiennes. C'est ce qu'elle vend au Canada; elle importe de grandes quantités de tissus et elle les transforme en produits finis au Canada, soit à Magog, soit à Beauharnois. Quelquefois, cette marchandise est

[Texte]

China or from Taiwan or from Korea under the quota arrangements, so we have a situation where the people who have sought the quota and obtained the quota are also obtaining large quantities of fabric within the quota, and other users are not able to get what they need.

The Chairman: So, if you happen to be in the jeans industry, which you are not, you are still handicapped in that you may not have access to Dominion Textile's second-best material.

Mr. P. Clark: Well, it is not much worse than the first.

The Chairman: I am only making a distinction for «Made in Canada».

Mr. Levenson: Mr. Chairman, to answer your question, what Peter was trying to say about denim, I would like to answer for in our industry. You have made that statement; it is right, sir. Some of the fabric in quantity, is not produced in Canada; it is imported by some of the textile mills which are fortunate to have the bloody quotas. They will add to it; in other words, they will import it in grey form. Then they will either print or dye or whatever the case may require, and then sell it to the manufacturers. But it is in very large, substantial quantities.

The Chairman: Peter Clark, coming back to the other point, I think your statement was quite laudatory to Dominion Textile; call it *a* and *b*, but you can argue about which is the better material.

Mr. P. Clark: You were dealing with a specific product. There are many other cases.

The Chairman: My point is: Is this in some way working to the detriment of the Canadian manufacturer? Have they unused capacity here, or is there backup when they bring it in?

Mr. P. Clark: What I understand they are trying to do is to concentrate their production in a few lines and to import what they do not need. What they are doing in effect is trying to develop world product mandates on a limited scale. That company in particular, and the other large textile companies, have found that it pays them to produce more and more of less and less, and they are becoming very specialized. All of them import greyish fabrics and finish them in Canada.

The Chairman: Which seems to be pretty sensible as a policy.

Mr. P. Clark: Well, most multinational companies, and they are all multinational companies, do that.

The Chairman: The problem it presents, however, to our people who need less than 15 miles of the stuff is where do you procure it? More often than not you have got to procure it offshore.

[Traduction]

importée de Chine, ou de Taiwan, ou de Corée, dans le cadre des accords de contingentement et, par conséquent, ceux qui ont obtenu ce quota obtiennent de grandes quantités de tissus, et les autres utilisateurs se voient refuser ce dont ils ont besoin.

Le président: Donc, si vous travaillez dans ces entreprises de fabrication de jeans, ce qui n'est pas le cas, vous vous trouverez toujours en situation désavantageuse, éventuellement, si vous ne pouvez avoir accès à ces tissus de Dominion Textile qui sont les deuxièmes au point de vue qualité au monde.

M. P. Clark: Ce n'est pas plus mauvais que la première qualité.

Le président: Je ne fais de distinction qu'en ce qui concerne ce qui est «fabriqué au Canada».

M. Levenson: Monsieur le président, pour répondre à votre question, et pour répondre à ce que Peter disait au sujet du denim, je voudrais me faire le porte-parole de nos entreprises. Vous avez fait cette déclaration, c'est exact, monsieur. Certains des tissus ne sont pas fabriqués au Canada, mais importés par certaines fabriques de textile qui ont la chance d'obtenir ces fameux quotas. Ces fabriques vont transformer ces tissus qu'elles achètent sous une forme brute. Par exemple, elles vont imprimer ou teinter ces tissus et puis le vendre aux fabricants. Tout ceci se rapporte à des quantités très importantes.

Le président: Monsieur Peter Clark, pour en revenir à l'autre question, je crois que ce que vous avez dit était tout à fait flatteur pour la *Dominion Textile*, qu'il s'agisse des tissus A ou B, mais vous pouvez discuter quant à savoir quel est le meilleur tissu.

M. P. Clark: Vous traitiez d'un produit bien précis, mais il peut se présenter beaucoup d'autres cas.

Le président: Ce que je voulais dire, c'était que j'aimerais savoir si cette façon de procéder ne nuisait pas aux fabricants canadiens. Est-ce que les fabricants canadiens disposent de quantités de tissus non utilisés, ou y a-t-il des réserves lorsqu'ils importent ces tissus?

M. P. Clark: Je crois comprendre qu'ils essaient de concentrer leur production sur un certain nombre de fabrications et qu'ils s'efforcent d'importer ce dont ils n'ont pas besoin. Ce qu'ils cherchent à faire, c'est mettre au point une spécialité sur une échelle limitée, un produit qui puisse se vendre dans le monde entier. Cette société en particulier, et les autres fabriques importantes de textiles, se sont rendu compte qu'il était rentable de produire de plus en plus de produits de plus en plus spécialisés. Toutes ces fabriques importent les tissus sous forme brute, et en font la finition au Canada.

Le président: Ce qui est une politique fort raisonnable.

M. P. Clark: La plupart des multinationales, et ce sont toutes des multinationales, procèdent ainsi.

Le président: La difficulté qui se présente, cependant, pour nos entreprises qui ont besoin quelquefois de moins de 15 milles de tissu, c'est savoir où se procurer ces petites quantités. La plupart du temps, il faut vous adresser à l'étranger.

[Text]

Mr. Levenson: It has never been, sir, a matter of price. I would not say never.

The Chairman: Availability.

Mr. Levenson: It is availability. Mr. Sheftman, you could correct me, but price has not been the factor. It has been just a matter of good availability. Let me give you an example. There was a chap working in the Department of Finance by the name of Lance Howie. We ran into a certain problem with a product produced in Japan. And they were the only ones in the world producing this particular textile item.

• 2055

I met Lance Howie many, many years ago just across the road here, and I am talking about 25 years ago. I went to see him about the problem and he solved it in a flash. In fact, he circulated the three, four or five large textile companies and said, can you make it? Naturally, only one chap came along who said he could make it. He had in his pocket our piece of goods he bought from the store. But Lance Howie was quite astute and he said, well, you know, everybody says they can make everything. P.S., we got from the Canadian government, working with the Japanese government, an allocation of 3 million yards a year which we used for a number of years. Now you know where we made our money, Jim.

The Chairman: The question is, did you keep it?

Mr. Levenson: You see, this is the way I love to see governments act, and this is part of what we are discussing tonight.

The Chairman: I doubt if anything we have discussed tonight is part of our difficulty but to me it is very important because it is informative and it gives me a broader base when dealing with these boys over here.

Mr. Levenson: I feel any manufacturer, whether he produces curtains, any fabric, or any product, should be able to go to some government agency and say, here is our problem, and have some sort of action. As you can appreciate, the way the world is small today and the way the business world is conducted, most business people need action not today, but yesterday.

The Chairman: Now, we are going to get down to something specific, price undertaking, which is one of our proposals. I will just read the proposal.

The new anti-dumping and countervailing duties legislation should permit the suspension of investigations if price undertakings have been accepted by National Revenue from exporters who are dumping, or price or quantitative undertakings from exporters and their governments in the case of subsidized exports to Canada.

[Translation]

M. Levenson: La difficulté n'a jamais été du côté des prix.

Le président: Est-ce que la difficulté provient de la disponibilité?

M. Levenson: Oui. Monsieur Sheftman, vous pouvez me reprendre si je me trompe, mais je puis dire que les prix n'ont jamais été le facteur d'empêchement. Je vous donnerai un exemple. J'ai connu une personne du nom de Lance Howie qui travaillait au ministère des Finances à un moment où nous rencontrions certaines difficultés dans le cas d'un produit fabriqué au Japon. Or, c'était le seul endroit au monde où l'on fabriquait ce genre de textile.

Cela fait bien des années que j'ai rencontré Lance Howie de l'autre côté de la rue, ici, et je parle d'il y a 25 ans. J'ai été discuter avec lui du problème et il l'a résolu sur-le-champ. En fait, il a été voir trois, quatre ou cinq importantes fabriques de textile et leur a demandé si ces fabriques étaient en mesure de faire ce tissu. Bien entendu, il y en a une qui a dit qu'elle pouvait le faire. Il avait dans sa poche un de nos morceaux de tissu qu'il avait acheté. Mais Lance, qui était malin, a dit que tout le monde prétendait pouvoir fabriquer toutes les espèces de tissus. Nous avons donc obtenu du gouvernement canadien, avec la collaboration du gouvernement japonais, une allocation de 3 millions de yards par an et nous nous en sommes servis pendant un certain nombre d'années. Vous savez maintenant, Jim, où nous avons fait nos bénéfices.

Le président: La question est de savoir si vous l'avez gardé.

M. Levenson: C'est ainsi que je conçois que le gouvernement devrait agir, et c'est de cela que nous parlons en partie ce soir.

Le président: Je doute que ce dont nous avons discuté ce soir fasse partie de ces difficultés, mais à mon avis, ce dont nous avons discuté est important, car il nous a renseigné et nous donne une meilleure idée de la façon dont nous devons traiter avec ces gens-là.

M. Levenson: Je crois que n'importe quel fabricant, qu'il fabrique des rideaux ou du tissu, ou n'importe quoi, devrait pouvoir s'adresser à un organisme du gouvernement pour lui exposer ses difficultés et obtenir que cet organisme prenne des mesures. Comme vous pouvez le comprendre, le monde est petit de nos jours, et de la façon dont vont les affaires, les hommes d'affaires aimeraient qu'on ait pris des mesures, non pas actuellement, mais hier.

Le président: Nous en venons maintenant, je crois, à quelque chose de précis, soit les engagements en matière de prix, qui font partie d'une de nos propositions. Je vais donc vous lire cette proposition:

La nouvelle législation anti-dumping sur les droits compensatoires devrait permettre de suspendre les enquêtes lorsque le Revenu national accepte des engagements en matière de prix de la part des exportateurs qui pratiquent le dumping ou des engagements en matière de prix ou de quantité de la part d'exportateurs et de leur gouvernement dans le cas d'exportations subventionnées.

[Texte]

That is a new concept here. I think your brief indicated you favour the policy in general because it has been fairly efficient in Europe, but you do have some reservations. Perhaps you might like to address it. I know you have addressed it in your brief, but perhaps, Peter, you would like to elaborate on that?

Mr. P. Clark: Since we submitted the brief, Mr. Chairman, we have had some discussions with Mr. Hines, who I notice is not here tonight.

The Chairman: He does not work after 6:00 o'clock at night, even when he is on holidays.

Mr. P. Clark: We have had some discussions with him and he has indicated that it seemed to be the intention of the government to ensure that there was full consultation with the affected parties, or at least the affected industry in these cases. That was our prime concern. We would never expect you to pass legislation which said that the industry had a veto power over whether or not it could be accepted, but we would want to be fully consulted. This is on-the-one-hand and on-the-other-hand situation for this industry. On the other hand, if it were a situation where the textile industry was seeking dumping duties on fabrics which we were importing, we would like an opportunity to have full input into the discussions as well. We feel it has to be balanced.

The Chairman: What you emphasize is consultation.

Mr. P. Clark: Consultation is very important.

The Chairman: You like the concept, but you like to be consulted.

Mr. P. Clark: We like the concept, but we would not want to be in a position where an undertaking was accepted without consulting the industry and had we been consulted we could have pointed out that it would be meaningless.

The Chairman: The obligation then, Peter, should it be in the legislation or in the regulations?

Mr. P. Clark: Industry I think, sir, would always feel more comfortable if the requirement to consult were legislated.

The Chairman: That is an important point that we made very early in the game.

What else do we have in our bag of tricks here? I think we will skip basic price; we have heard a lot about basic price.

Mr. P. Clark: It is not relevant to the subject.

The Chairman: It is not relevant as you said.

You go on to say that you are pleased that the principal cause of injury concept is being dropped. Maybe you have something choice to say, gentlemen, about institutional and...

[Traduction]

Voici un nouveau principe qui est énoncé ici. Je crois que votre mémoire indiquait que vous étiez en faveur de la politique qui a été adoptée de façon générale, car elle s'est montrée efficace en Europe, mais vous apportez certaines réserves. Peut-être que vous êtes prêts à nous les exposer; je sais que vous les avez exposées dans votre mémoire, mais peut-être, Peter, que vous pourriez nous donner plus de détails.

M. P. Clark: Depuis que nous avons présenté ce mémoire, monsieur le président, nous avons eu des pourparlers avec M. Hines, qui, je le remarque, n'est pas ici ce soir.

Le président: Il ne travaille pas après six heures du soir, même lorsqu'il est en vacances.

M. P. Clark: Nous avons discuté de la question avec M. Hines et il nous a dit que le gouvernement semblait avoir l'intention de s'assurer qu'on consulterait pleinement les parties intéressées, ou tout au moins les entreprises touchées dans ces cas. C'était ce qui nous intéressait principalement. Nous ne nous attendons pas à ce que vous adoptiez une loi qui indique que les entreprises ont un pouvoir de veto sur la question de savoir si on peut accepter ou non ces engagements, mais nous aimerions être consultés pleinement. Voilà ce qui en est d'une part pour les entreprises, et d'autre part, s'il s'agissait d'une situation où l'industrie du textile voulait obtenir des pouvoirs anti-dumping pour les tissus que nous importions, nous aimerions aussi pouvoir dire totalement ce que nous pensons dans le cas de ces discussions. Nous pensons qu'il faut équilibrer la situation.

Le président: Vous insistez donc sur le processus de consultation.

M. P. Clark: Oui.

Le président: Vous êtes d'accord sur le principe, mais vous aimeriez être consultés.

M. P. Clark: Oui, nous sommes d'accord sur le principe, mais nous ne voudrions pas nous trouver dans une situation où l'on accepterait un engagement sans consulter les entreprises, alors que dans ce cas, nous aurions pu faire remarquer que cet engagement serait sans valeur.

Le président: Est-ce que l'on devrait indiquer alors, Peter, cette obligation de consulter dans la loi ou dans les règlements?

M. P. Clark: Les entreprises préféreraient que l'obligation de consultation se trouve indiquée dans la loi.

Le président: Il s'agit là de quelque chose de très important, que nous avons présenté très tôt.

Qu'avons-nous d'autre ici? Je crois que nous allons sauter sur la question des prix de base. Nous en avons beaucoup entendu parler.

M. P. Clark: Ceci ne se rapporte pas au sujet.

Le président: Oui, comme vous le dites.

Vous dites que vous êtes heureux qu'on ait laissé tomber le principe de la cause principale de préjudice. Peut-être que vous avez quelque chose d'intéressant à dire au sujet des accords institutionnels, et...

[Text]

• 2100

Mr. P. Clark: We have a number of things to say on institutional arrangements. Perhaps I might lead off, then the other people could speak on it.

The Chairman: Fine.

Mr. P. Clark: As Mr. Doherty indicated, this industry does not really have any problems at present with imports from the developing world. The need for a clothing and textile board for fast-track action, which is necessary for the rest of the textile industry, is not at this time of major importance to us. Our dealings with the Textile and Clothing Board have been in trying to get their recommendations fine-tuned to ensure that they affect only fabrics which are readily available in Canada and where specific types of importations are causing the injury. We have not been successful in getting that kind of fine-tuning from the board, but we do recognize that the board has expertise, it has staff, and some of the studies they are doing with that staff are telling us a lot about the industry and do help point to trends.

I do not think this group has any firm view on whether the Textile and Clothing Board should be amalgamated. They will speak on that themselves. But we do strongly support the people who have appeared before you and who have suggested that the people in Revenue Canada who deal with the investigations should perhaps be part of the import tribunal, to improve the workings of the system and also to provide them with opportunities so the staff can look to longer-term careers and advancement so you might be able to train and retain a good of people. We definitely support that.

Mr. Doherty: Are you saying the Textile and Clothing Board and the Canadian Textiles Institute are ...

Mr. P. Clark: No, the Canadian Textiles Institute is not a government body.

Mr. Doherty: Oh, I thought they were all one and the same.

Mr. P. Clark: They appear that way.

The Chairman: Only in appearance, not in substance.

Mr. Levenson: You just said the wrong thing, Jim.

The Chairman: No, you did not.

Mr. P. Clark: Would you like to speak to the issue of whether or not you feel we need a separate textile and clothing board? Could it be amalgamated ...

Mr. Doherty: No, I have said I am with you as far as what you say is concerned; that is pretty important.

The Chairman: I am not sure we have a mandate—well, I guess we do, if you read this document very carefully. You

[Translation]

M. P. Clark: Oui, nous avons un certain nombre de choses à dire au sujet des accords institutionnels. Peut-être que je pourrais commencer et, puis d'autres personnes pourront continuer.

Le président: D'accord.

M. P. Clark: Comme M. Doherty l'a indiqué, nous n'avons pas dans ce secteur de l'industrie, actuellement, des difficultés pour les importations provenant des pays en voie de développement. Et nous n'avons pas eu besoin, de façon primordiale, que la Commission du textile et du vêtement intervienne rapidement dans notre cas, comme cela a été nécessaire pour le reste des entreprises de textile. Lorsque nous avons traité avec cette commission c'était pour obtenir qu'elle peaufine ses recommandations, afin que celles-ci ne s'appliquent qu'aux tissus qui sont faciles à obtenir au Canada, et où certains genres d'importations pourraient être cause de préjudice. Ils n'ont pas réussi, cependant, à obtenir cette action de la part de la commission, mais nous reconnaissons que cette commission est compétente et que certaines études faites par son personnel nous renseignent beaucoup sur ce secteur industriel et nous aident à voir quelles sont les tendances suivies dans ce domaine du textile.

Je ne pense pas que notre groupe ait pris position de façon définitive quant à savoir si la Commission du textile et du vêtement devrait être amalgamée. Ce sera à la commission d'en discuter. Mais nous sommes tout à fait en faveur de ce que certains témoins qui ont comparu ici précédemment ont dit, c'est-à-dire du fait que le personnel de Revenu Canada qui traite des enquêtes devrait peut-être faire partie du tribunal des importations, afin non seulement d'améliorer ce rouage, mais aussi de fournir au personnel de Revenu Canada des possibilités de carrière et d'avancement qui sont nécessaires si vous voulez former et conserver un excellent groupe de spécialistes.

M. Doherty: Est-ce que vous voulez dire que la Commission du textile et du vêtement et l'Institut Canadien des textiles devraient ...

M. P. Clark: Non, l'Institut canadien des textiles ne constitue pas un organisme gouvernemental.

M. Doherty: Je croyais qu'il s'agissait du même organisme.

M. P. Clark: On a l'impression qu'il en va ainsi.

Le président: Mais ce n'est qu'une apparence, et ce n'est pas la réalité.

M. Levenson: Vous venez de dire ce qu'il ne fallait pas dire, Jim.

Le président: Non, certainement pas.

M. P. Clark: Est-ce que vous êtes prêt à nous dire si vous pensez que, oui ou non, nous avons besoin d'une commission du textile et du vêtement qui soit distincte, ou préférez-vous qu'on l'amalgame ...

M. Doherty: Non, ce que j'ai dit, c'est que j'étais d'accord avec vous sur ce que vous aviez déclaré, et c'est très important.

Le président: Je ne crois pas que nous ayons le mandat ... pourtant si, car si vous lisez ce document de très près, vous

[Texte]

have the Textile and Clothing Board recently created, not too long ago, with a mandate and a specific clientele, if you like; then you have the Anti-dumping Tribunal; then you have Revenue Canada; and we go on along. The fear is, I suppose, that we can have a growth of specialized boards sooner or later working at cross purposes and isolated from each other. I think there is a growing fear, a reasonable fear, that this could be the trend and the thought has been, should we cut it off now? Should we go the American way? Should we be merging all these boards? Should there just be one board with perhaps a very substantial substructure of expertise? Should there be only one clearing-house, so to speak, where you go with your problem? That question has been thrown out on the table by the minister for opinions.

I might say, before you respond to that, that in the United States, where we recently visited, to my surprise they seemed less than over-enthusiastic about their own move to concentrate most of the influence and power in, I think, Industry and Commerce or whatever?

Now, if there is anything further you would like to add—perhaps because of your specialized nature you are satisfied with it, but have you any views on that, Peter, as one who deals with them?

Mr. P. Clark: I have had some discussions with people in Washington on this as well, both in the administration and in our counterpart organizations in the United States. In the United States the industry has never had anything like the Textile and Clothing Board. They would love to have one, although they do not really want to go through the public hearings to determine injury, because under the GATT arrangements that is not necessary. Canada and Australia, strangely enough, are the only countries which do have public hearings into textile matters before they take action.

People in the United States seem not to be happy with the International Trade Commission, but I think that is a reflection of the thrust of the Reagan administration on trade policy in general. We have been watching very closely the work of the International Trade Commission; they seem to work quickly, they do good work. They have a very good staff but they have not been coming out with quite as many decisions favouring protection as one might have expected they would. Now that is a change around with the composition of the people who sit in a specific hearing.

• 2105

The Chairman: That could be the reason why there was less enthusiasm. We were talking to a new group about something that had been said prior, so maybe they are . . .

Coming back to the Textile and Clothing Board, I suppose the underlying fear of some people is that the board may lose

[Traduction]

verrez que la Commission du textile et du vêtement a été créée il n'y a pas si longtemps et qu'elle a un mandat et une clientèle bien précise. Et puis, il y a le Tribunal anti-dumping, puis, il y a Revenu Canada; ce qu'on craint, je suppose, c'est qu'il y ait prolifération de commissions spécialisées qui, tôt ou tard, se chevauchent dans leurs objectifs et se trouveront isolées les unes des autres. On craint que telle soit la tendance à l'avenir, et je suppose qu'on s'est demandé si on ne devrait pas empêcher tout de suite que ceci se produise. Est-ce que nous devrions faire comme les Américains, soit fusionner toutes ces commissions? Est-ce qu'il ne devrait y avoir qu'une seule commission disposant peut-être d'une structure très importante d'experts compétents? Est-ce qu'il ne devrait y avoir qu'une seule chambre de compensation, pour ainsi dire, où vous devriez vous adresser pour exposer vos difficultés? Cette question a été lancée comme un ballon d'essai par le ministre, pour obtenir des points de vue.

Je dirais, avant que vous me répondiez, qu'aux États-Unis, où nous sommes récemment allés, à ma grande surprise, ils ne semblent pas enthousiastes outre mesure au sujet de la façon dont ils ont procédé en concentrant la plupart des pouvoirs et des influences au sein, je crois, du ministère du Commerce et de l'Industrie, ou autre.

D'un autre côté, s'il y a quelque chose que vous aimeriez ajouter, peut-être du fait que votre groupe est spécialisé et que vous êtes satisfaits de la structure actuelle, j'aimerais connaître vos opinions à ce sujet, Peter, puisque vous traitez avec ces organismes.

M. P. Clark: J'en ai aussi discuté avec des gens, à Washington, qui faisaient partie de l'administration et des organisations qui constituent là-bas le pendant de ce que nous avons ici. Aux États-Unis, les entreprises n'ont jamais disposé d'un organisme du genre de la Commission du textile et du vêtement. Elles aimeraient en avoir un, mais elles ne voudraient pas avoir à participer à ce processus d'audiences publiques pour établir ce qu'est le préjudice, car dans le cadre des accords du GATT, ceci n'est pas nécessaire. Le Canada et l'Australie, et cela peut paraître curieux, sont les seuls pays qui procèdent à des audiences publiques pour discuter de questions dans le domaine du textile avant de prendre des mesures.

Les gens aux États-Unis, ne semblent pas apprécier beaucoup la Commission du commerce international, mais je suppose qu'il s'agit là d'une conséquence de l'orientation de l'administration Reagan dans le cas de la politique commerciale en général. Nous avons suivi de très près ce qu'a fait cette commission, et c'est du bon travail rapide. Son personnel est excellent, mais la commission ne semble pas avoir pris autant de mesures de protection qu'on aurait pensé. Bien sûr, la situation peut changer, compte tenu de la composition de ceux qui siègent aux audiences.

Le président: C'est peut-être pourquoi il y avait moins d'enthousiasme. Nous discutons avec un nouveau groupe sur un sujet qui avait peut-être été traité avant . . .

Mais pour en revenir à cette Commission du textile et du vêtement, je suppose que certaines personnes craignent que la

[Text]

its impartiality without meaning to. It may by itself become protective or protectionist, or it may defeat or work contrary to the government policy, which is to get some efficiency into the industry.

Mr. P. Clark: Well, I am one of the people who is put through the wringer regularly by the Textile and Clothing Board, and I can assure you that it is not an easy thing to convince them to do anything. You have to provide them with a lot of background information and facts. Dr. Thur, who is the chairman of the board, is a former professor from the University of Montreal, and you feel that you are there defending your thesis every time you make a point to him because he wrings it out of you, and the basic point . . .

The Chairman: Can he run a sewing machine, do you think?

Mr. P. Clark: I think he will learn pretty soon if he has not already. When this suggestion was put to me, that they might have got into the pockets of the industry, my first reaction was that these people are appointed for their knowledge and their integrity and their objectivity by the government and it really does not reflect well on people's opinions of the government's judgment in appointing them in the first place to say that is the way they have gone. It just is not the case.

The Chairman: Mind you, we are not getting any feedback—at least I am not—or any argument that they are biased in any way. I am looking down the road at any regulatory body, after a while, it tends to become a prisoner of the industry it sets out to regulate. That is a normal evolution of all bodies and . . .

Mr. P. Clark: Do they become prisoners of the industry or do they begin to understand the industry better?

The Chairman: Well, you may have a point, and I would suppose the importance of the textile industry in certain parts of this country is that that by itself warrants the establishment of the structure. The textile industry plays a pretty big part, as you know, in Quebec and in northern Ontario and other areas such as Winnipeg, and I suppose it has got a unique position in this country—for an industrialized country it has. I suppose it was a relatively sick industry 15 years ago that needed this type of thing. My only concern about structure is that tomorrow you might have somebody setting it up for furniture and someone setting it up for shoes. That is really my fear.

Mr. P. Clark: This is a danger, and perhaps you might now feel that I have got some pride of authorship in the Textile and Clothing Board, which is not true. But I was involved, when I was in the Department of Finance in 1969-70, in the development of the textile policy and your colleague, Mr. Pepin, was one of the main architects of the policy. It was his view at that time that Canada should create an example for other countries in the area of textiles by requiring public hearings into whether or not there was injury, and by requiring a board that would examine the plans for adjustment of the industries when it was

[Translation]

commission, sans le vouloir, ne perde de son impartialité. Il se peut que cette commission devienne trop productrice ou trop protectionniste ou qu'elle travaille contrairement aux intérêts de la politique gouvernementale, qui est d'obtenir que ce secteur industriel devienne efficace.

M. P. Clark: En bien, je dirais que comme nous sommes pressurisés régulièrement par la Commission du textile et du vêtement, nous savons qu'il n'est pas facile de convaincre cette commission de faire quoi que ce soit. Vous devez leur fournir toute sortes de renseignements et d'antécédents, et M. Thur, qui est le président de cette commission, est un ancien professeur de l'Université de Montréal. Aussi, quand vous vous trouvez là, vous avez l'impression de défendre une thèse chaque fois que vous lui indiquez quelque chose, car il vous met sur la sellette . . .

Le président: Est-ce qu'il est capable de faire marcher une marchine à coudre, d'après vous?

M. P. Clark: Je crois qu'il l'apprendrait vite s'il ne le savait pas déjà. Lorsqu'on m'a laissé entendre que cette commission avait peut-être été vendue à ce secteur industriel, ma première réaction a été de penser que ces gens avaient été nommés pour leurs connaissances, leur intégrité, et leur objectif, par le gouvernement, et que les gens avaient une piètre opinion du jugement du gouvernement. Ce ne peut être le cas.

Le président: Autant que je sache, nous n'avons pas entendu dire, tout au moins pas moi, que cette commission faisait preuve de préjugés. Tout organisme de réglementation, après un certain temps, tend à devenir prisonnier des entreprises qu'à l'origine il voulait réglementer. C'est là l'évolution normale de tout organisme, et . . .

M. P. Clark: Est-ce que ces organismes deviennent prisonniers des secteurs industriels, ou est-ce qu'ils commencent à mieux les comprendre?

Le président: Vous avez là un argument valable. Je suppose, de toute façon, que l'importance du secteur du textile, dans certaines parties du pays, justifie en soi cette structure. Les entreprises du textile jouent un grand rôle, comme vous le savez, au Québec et dans le nord de l'Ontario et dans d'autres régions, telles que Winnipeg, et je suppose que le secteur du textile occupe une place unique dans notre pays, un pays avancé. Je suppose qu'il y a 15 ans, ces entreprises du textile étaient dans une situation relativement mauvaise et qu'il fallait établir quelque chose du genre. Ce qui m'inquiète simplement au sujet de cette structure, c'est que quelqu'un veuille aussi établir une structure semblable pour le secteur du meuble ou de la chaussure. C'est là réellement ce que je crains.

M. P. Clark: Oui, ceci constitue un danger. Peut-être que maintenant vous avez l'impression que je me vante d'avoir été pour quelque chose dans la création de la Commission du textile et du vêtement. Or, ce n'est pas le cas. Mais j'ai été impliqué, lorsque je travaillais au ministère des Finances, en 1969-1970, dans la mise au point de la politique du textile, et M. Pepin, votre collègue, a été l'un des principaux artisans. À l'époque, je considérais que le Canada devait donner l'exemple aux autres pays dans ce domaine des textiles en faisant tenir des audiences publiques dans les cas où il y aurait préjudice ou

[Texte]

not required by the GATT. We got out there and did it before other people did. That is why it was set up, because it is not required under any of the GATT arrangements, whereas, for any other product that you are going to be dealing with in GATT terms you have to have a public finding of injury. That is why that provision was put in the Anti-dumping Act in the first place.

The Chairman: I remember the legislation well, young man, because I...

Mr. P. Clark: I recall that too, sir.

The Chairman: ... held it up for three months, some of you may recall, to insist that they include in the legislation some provision for the people displaced by the government's largesse—you may recall—a transfer to automation.

Mr. P. Clark: Yes.

The Chairman: We were able to get a piece of legislation in there—I was—where anybody displaced over the age of 55 who had been in the industry for 30 years finally came up with a pension.

Mr. P. Clark: Which I think Dr. Thur would tell you is one of the least publicized but most effective elements of the policy.

The Chairman: Thank you very much. I will see that it gets well publicized. I think we moved it on to the shoe industry.

• 2110

Are there any other areas before we move on? Is there anything else you would like to add to this?

Mr. Levenson: Machinery, sir. We would just like to bring out a point; I do not know whether this is the place. The government has elected to have a few agencies like DREE. Peter, what is the new one now, with the \$250 million that has just been ...? What is that called?

Mr. P. Clark: That is concerned with programs administered by the Canadian Industrial Renewal Board. I can tell you that I do not like the title, but...

The Chairman: You will have to live with it.

Mr. P. Clark: We will have to live with it.

The Chairman: There are so many around that we are having a hard time to come up with...

Mr. P. Clark: I would just hope, sir, that the government, in setting up this board with 17 high-powered people on it, is going to be dealing with more than the textile and clothing industries, because all they are really doing is having a one-stop shopping deal for \$250 million that was already in government programs. I hope that it is bound for bigger and better things.

[Traduction]

non, et en obligeant une commission à examiner les plans de rajustement établis pour ces entreprises du textile, lorsque le GATT ne l'exigeait pas. Par conséquent, nous avons été pionniers dans ce domaine. Nous avons donc établi cette commission, car dans le cas du textile, rien n'avait été prévu en vertu des accords du GATT, alors que pour les autres produits, dans le cadre du GATT, il vous faut établir publiquement le fait qu'il y a préjudice. C'est pourquoi cette disposition a été dès l'origine intégrée dans la Loi antidumping.

Le président: Je me souviens bien de cette loi, jeune homme, car...

M. P. Clark: Je m'en souviens aussi monsieur.

Le président: ... comme certains d'entre vous s'en souviendront, j'ai fait retarder son adoption pendant trois mois, pour insister qu'on inclue dans cette loi quelques dispositions dans le cas des gens qui se trouvaient évincés à cause des largesses du gouvernement, si vous vous souvenez bien, lorsque l'on passait à l'automatisation.

M. P. Clark: Oui.

Le président: Nous avons réussi à faire intégrer une disposition indiquant que toute personne de plus de 55 ans qui aurait travaillé pendant 30 ans dans ces entreprises et qui aurait été évincée à cause de cette automatisation obtienne en fin de compte une pension.

M. P. Clark: Je crois que M. Thur pourrait vous dire qu'il s'agit là d'un des éléments qui a le moins obtenu de publicité, mais qui a été le plus efficace.

Le président: Merci beaucoup. Je m'assurerai qu'on lui fait toute la publicité nécessaire. Je crois que nous l'avons adopté aussi dans l'industrie de la chaussure.

Y a-t-il d'autres secteurs dont vous voudriez discuter avant que nous continuions? Y a-t-il quelque chose que vous voudriez ajouter?

M. Levenson: Je voudrais discuter d'outillage, de machines. Nous voudrions soulever une question, mais je ne sais pas si c'est l'endroit pour le faire. Le gouvernement a décidé d'établir un certain nombre d'organismes, comme le ministère de l'Expansion économique régionale. Peter, quel est ce nouvel organisme qui a été créé avec, je crois, 250 millions de dollars? Comment l'appelle-t-on?

M. P. Clark: Il s'agit des programmes administrés par l'Office canadien pour un renouveau industriel. Je puis vous dire que je n'aime pas ce titre, mais...

Le président: Vous allez devoir vous en accommoder.

M. P. Clark: Oui.

Le président: Il y en a tellement que nous avons du mal à...

M. P. Clark: J'espère que le gouvernement, après avoir créé cet office, avec 17 haut placés, ne se limitera pas au secteur du textile et du vêtement, parce que tout ce qu'on fait réellement, c'est, pour l'instant, d'injecter 250 millions de dollars déjà prévus dans les programmes gouvernementaux. J'espère que cet office est appelé à de plus hautes destinées.

[Text]

The Chairman: If I may be provocative, on one hand you are very laudatory, you are praising the board, but on the other hand you tend to be quite critical, constructively critical. Have you mixed emotions about it?

Mr. P. Clark: About the Canadian Industrial Renewal Board?

The Chairman: Yes.

Mr. P. Clark: We would have to examine it in rather more detail—I have just got a copy of the regulations and they are a half an inch thick. Without doing that, I would not feel comfortable commenting, but I might be able to do that by Thursday, when we appear again for somebody else.

The Chairman: Okay.

Mr. Levenson: I brought it up, sir, because in the past there has been money allocated through DREE to a number of people, let us say in our industry, whereby all they were doing was taking from one pocket and putting it into the other pocket. We feel that surely there should be some consultation concerning what effect this has on the industry itself. Is it just creating competition? Competition is something we all like, there is nothing wrong with it. But, on the other hand, you do not want to feel that you have one hand tied behind your back, in a case where somebody is given a tremendous allocation of x thousands or millions of dollars, on which you are paying taxes, and he is able to get some new equipment in, when all he is doing is, probably, that he has seen an item you are producing and then is able to get into the marketplace, with the help of the government, and put you behind the eight ball, as one would say. Can we not have some consultation say, in the industry before any large amounts of money are allocated, sir?

The Chairman: I cannot talk for the department or the minister. Your point is logical, and governments often are accused of not wanting to consult. I suppose one of the big problems is knowing whom to contact, whom, when you arrive in Ottawa, you should contact. I am sure that you consider this a form of consultation tonight. There, again, it shows that your association has some impact, because we have to be rather selective in whom we can consult with.

Mr. Levenson: Thank you.

The Chairman: On the other hand, somebody will send me an irate letter because they were not able to have this opportunity of consulting. I think governments try to get a fairly good cross section of the industry in general, and sometimes people are overlooked.

I usually end by asking witnesses, most of whom know this field better than I do that, about something I think you touched on earlier. What we are really trying to do here is—I should not use the word "arm"—let us say, provide our

[Translation]

Le président: Si vous me permettez de me montrer provocant, je dirais que d'une part, vous faites l'éloge de la création de cet office, mais que d'autre part, vous avez tendance à vouloir nous apporter une critique constructive. Est-ce que vos sentiments sont partagés dans ce cas?

M. P. Clark: Au sujet de l'Office canadien pour un nouveau industriel?

Le président: Oui.

M. P. Clark: Il nous faudrait examiner la question plus en détail. Je viens d'obtenir une copie des règlements, et il y en a un pouce d'épais. Sans avoir examiné tout ceci, je ne me sentirais pas en mesure d'apporter des remarques, mais peut-être que jeudi prochain, lorsque nous comparaitrons pour quelqu'un d'autre, je pourrais apporter mes remarques à ce sujet.

Le président: D'accord.

M. Levenson: J'ai soulevé cette question, car dans le passé, de l'argent a été fourni par l'intermédiaire du ministère de l'Expansion économique régionale à un certain nombre de personnes, mettons dans nos entreprises, et tout ce qui se produisait, c'est qu'on prenait de l'argent d'une poche pour le remettre dans une autre poche. Nous pensons qu'on devrait absolument procéder à des consultations pour savoir quelles seront les répercussions de cette façon de procéder pour les entreprises elles-mêmes. S'agit-il simplement de créer de la concurrence? Il n'y a rien de mal à créer de la concurrence, d'autre part, vous n'êtes pas trop enthousiaste lorsque l'on vous lie les mains et que l'on fournit une allocation de plusieurs milliers ou millions de dollars à quelqu'un, alors que c'est vous qui payez les taxes à ce sujet et que ce quelqu'un pourra se procurer du nouveau matériel pour vous faire concurrence dans le cas d'un produit que vous fabriquez vous-même. Donc, avec l'aide du gouvernement, sur le marché, il vous met dans une situation tout à fait défavorable. Ne pourrait-on pas, avant d'allouer des sommes importantes à quelqu'un, consulter préalablement des entreprises?

Le président: Je ne puis me faire le porte-parole du ministère ou du ministre, mais ce que vous dites est pertinent et on accuse souvent le gouvernement de ne pas vouloir procéder à des consultations. Je crois qu'une des grandes difficultés dans tout cela consiste à savoir qui il faut consulter, qui il faut recontrer, par exemple, lorsque vous arrivez à Ottawa. Je suis sûr que le fait que vous êtes ici ce soir constitue pour vous une sorte de consultation, et le fait que vous êtes ici prouve que votre association a un certain rayonnement, car nous choisissons ceux que nous voulons consulter.

M. Levenson: Merci.

Le président: D'autre part, quelqu'un en colère devrait sûrement m'envoyer une lettre parce qu'on ne lui a pas donné cette possibilité d'être consulté. Je crois que les gouvernements s'efforcent d'obtenir un bon échantillonnage des industries, en général, mais quelquefois, il y a des oublis.

En général, je termine en posant à mes témoins—la plupart connaissant d'ailleurs mieux que moi ce domaine—des questions sur un sujet que vous avez mentionné plus tôt, et c'est de savoir ce que nous essayons réellement d'obtenir ici. Est-ce que

[Texte]

officials with appropriate legislation in order to permit them to react in the case of countervailing and perhaps react more quickly in the whole field of anti-dumping, and, through legislation, demand, or insist on, more consultation, more openness, more transparency. Is there any area that you gentlemen, and your learned counsel, may feel that we are not taking full advantage of? I emphasize that what we are about to do, or want to do, is quite in conformity with GATT, or we could not be doing it. But I always shudder and wonder if there is something we have overlooked. We do not get a chance too often to deal with that legislation, maybe only once in a decade or once every five years. Is there anything you feel we have overlooked? You may not agree with our solutions, but is there any area of concern that you think we are not touching upon in our proposals on import policy?

• 2115

Mr. Levenson: Well, sir, you mentioned GATT. The area where I find there is some vagueness is this: The countries which are signatories to GATT are one thing but, then, you have the countries behind the iron curtain. And I find that as an industry, or I in particular, have not utilized that segment of the market and which was detrimental to our company. Yet, one of our competitors a small importer and one which was not even a manufacturer who employed, say, 300 or 400 people, but which was an importer which I think employed 6 people, went behind one of the iron curtain countries, picked up his lot of merchandise and brought it in, and it was at ridiculous, ridiculous, prices. Now I just wonder since there seems to be a difference in thinking about countries behind the iron country with the government agencies.

The Chairman: You say at ridiculously low prices?

Mr. Levenson: Oh, yes. In all the iron curtain countries, you will find that the merchandise they offer for export is one price, and the local market . . .

The Chairman: Maybe the chairman could talk to this. I do not think those countries have any particular advantage. There may be some preferential treatment to third world countries, if you like.

Mr. Levenson: Peter Clark, how have you found it?

Mr. P. Clark: The issue, Mr. Chairman, is one that tends to be more related to the evaluation provisions of the Customs Act. Under the existing administration, if we make representations to National Revenue, we can ensure that the prices of importations from state trading countries are based on the prices in free market economies approximate to their areas who are also exporting to Canada. Under the new evaluation provisions, that will probably disappear. But we have not been able to determine how it will be dealt with. So, we are hoping that perhaps that could be dealt with under your legislation or your committee's purview rather than to fall between stools.

[Traduction]

nous voulons fournir à nos fonctionnaires une loi appropriée qui leur permette de réagir dans le cas où il y a des droits compensatoires en cause, ou peut-être de réagir plus rapidement dans tous ces domaines des mesures antidumping? Est-ce qu'on veut, par la loi, exiger qu'il y ait plus de consultation, plus de franchise, plus d'ouverture? Y a-t-il des domaines où, d'après vous, messieurs, et d'après votre éminent conseiller, vous pensez qu'on ne fait pas tout ce qu'il faudrait faire? Je souligne que ce que nous avons l'intention de faire est tout à fait conforme à ce que veut le GATT; autrement, nous ne pourrions rien entreprendre du genre. Je me demande toujours si nous avons oublié quelque chose. Nous n'avons pas trop souvent l'occasion de discuter de cette loi, peut-être une fois tous les dix ans, ou tous les cinq ans. Est-ce que vous pensez qu'on a oublié quelque chose? Peut-être que vous n'êtes pas d'accord sur nos solutions, mais y a-t-il quelque chose qui vous inquiète et que nous avons oublié dans le cadre de la proposition sur la politique d'importation?

M. Levenson: Vous avez mentionné le GATT. Le domaine où je trouve qu'on reste dans le vague, c'est le domaine suivant: naturellement, il y a les pays qui ont signé les accords du GATT, mais il y a aussi les pays derrière le rideau de fer. Je m'aperçois que dans nos entreprises, et moi en particulier, nous n'avons pas utilisé ce secteur du marché, et cela a nui à notre compagnie. L'un de nos concurrents, un petit importateur, qui n'était même pas un fabricant employant 300 ou 400 personnes, mais qui, je crois, employait six personnes, s'est rendu dans certains pays derrière le rideau de fer et est allé chercher de la marchandise qu'il a obtenue à des prix ridiculement bas. Je me demande donc ce qu'il en est dans ce cas, puisqu'il semble que du côté des organismes du gouvernement, on a un point de vue différent dans le cas de ces pays qui se trouvent derrière le rideau de fer.

Le président: Vous avez dit à des prix ridiculement bas?

M. Levenson: Oui. Pour tous ces pays qui se trouvent de l'autre côté du rideau de fer, vous constaterez que les marchandises qu'ils offrent à l'exportation le sont à un certain prix, et que sur le marché local . . .

Le président: Peut-être que le président pourrait répondre à cette question. Je ne pense pas que ces pays profitent d'un avantage particulier. Peut-être qu'il y a des pays du tiers monde qui sont traités de façon préférentielle, si vous le voulez.

M. Levenson: Peter Clark, qu'en pensez-vous?

M. P. Clark: Cette question semble plus en rapport avec les dispositions d'évaluation de la Loi sur les douanes. En vertu de l'administration actuelle, si nous faisons des instances auprès de Revenu Canada, nous pouvons nous assurer que les prix des importations provenant des pays au commerce étatique sont basés sur les prix des économies de marché libre pour des régions approximativement égales aux leurs, qui font leurs exportations vers le Canada. En vertu des nouvelles dispositions d'évaluation, cette situation disparaîtra probablement. Mais nous n'avons pas été en mesure, jusqu'ici, d'établir comment on procèdera. Nous espérons donc que, grâce à votre

[Text]

Mr. Ken McCammon (Director General, Special Assessments, Department of National Revenue): Mr. Clark is right but, at present, we deal with these types of representations quite routinely as far as complaints of under-evaluation is concerned under the Customs Act. It is a problem, of course, under the Anti-dumping Act because you are dealing with isolated shipments and trying to prove injury to an industry based on these shipments.

But I agree with Mr. Clark, there will be a problem under the new legislation. As he pointed out at the beginning, under neither the Anti-dumping Act nor the new evaluation provisions are we likely to be able to deal with this situation. So, this sporadic type of dumping is something that I think is worth examining more closely.

Mr. Levenson: Thank you, sir. I would like to thank the committee and you, sir, for listening to our problems. We wish you all the luck, sir.

The Chairman: We need it. But we, too, are enjoying it and learning. Thank you for coming up on a Monday night. In fact, you would never had caught us here tomorrow night, because we have to watch the Dodgers do their job. And we planned this way back in anticipation of your Expos being there. Thank you. The meeting is adjourned.

[Translation]

loi, où grâce à votre Comité, on traitera de cette question, car nous ne voudrions pas rester en suspens.

M. Ken McCammon (directeur général, Programme de cotisations spéciales, Revenu Canada): M. Clark a raison, mais pour l'instant, nous nous occupons de ces instances de façon ordinaire lorsqu'il y a des plaintes au sujet d'une sous-cotisation dans le cas de la Loi sur les douanes. Cela crée des difficultés, naturellement, dans le cas de la Loi antidumping, car vous traitez de cas d'expédition de marchandises distinctes, et vous essayez de prouver qu'il y a eu préjudice à l'endroit d'une entreprise en vous basant sur les caractéristiques de ces expéditions.

Je suis d'accord avec M. Clark pour dire que dans le cadre de la nouvelle loi, cela créera des difficultés. Comme il l'a fait remarquer dès le début, nous ne serons pas vraisemblablement en mesure de traiter de cette situation ni dans le cadre de la Loi antidumping ni dans le cadre des nouvelles dispositions de cotisation. Par conséquent, ce genre de dumping fait de temps en temps crée une situation qu'il faudrait, à mon avis, examiner de plus près.

M. Levenson: Merci, monsieur. Je voudrais remercier le Comité et vous-même, monsieur, pour avoir bien voulu prêter l'oreille à nos problèmes. Nous vous souhaitons du succès.

Le président: Nous en avons besoin. Nous sommes heureux de vous avoir entendus et nous vous remercions d'être venus témoigner un lundi soir. En fait, vous n'auriez jamais réussi à venir ici demain soir, car nous devons assister à la partie des Dodgers. Nous avons prévu cela il y a longtemps, alors que nous espérions que vos Expos les auraient remplacés. Merci. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From Home Furnishing Industries Association:

Mr. Sol Levenson, President, Commonwealth Curtain Corporation;
Mr. Jim Doherty, President, Daisy Decorative Products Limited;
Mr. Peter Clark, Public Affairs Consultant;
Mr. Elliot Sheftman, President, Sheftex Corporation.

De Home Furnishing Industries Association:

M. Sol Levenson, président, Commonwealth Curtain Corporation;
M. Jim Doherty, président, Daisy Decorative Products Limited;
M. Peter Clark, expert-conseil en affaires publiques;
M. Elliot Sheftman, président, Sheftex Corporation.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 16

Tuesday, October 27, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 16

Le mardi 27 octobre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, OCTOBER 27, 1981

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:50 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Mr. Mackasey.

Other Member present: Mr. Nickerson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Association of International Textile Traders: Mr. Ed. Lohner, Vice-President, Carsilco International; Mr. Bill Luber, President, Lubert Textiles; Mr. Irving MacKlin, President, British Woolens Inc.; Mr. Bud Goldner, Executive-Director, Textile Trade Association; Mr. Peter Clark, Consultant and Mr. J.-P. Longlade, President, Affiliated Trading Canada Ltd.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Lohner made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:16 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 27 OCTOBRE 1981

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit à 15 h 50 aujourd'hui, sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Autre député présent: M. Nickerson.

Présent: M. W. Neil, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association canadienne des négociants internationaux en textile: M. Ed. Lohner, vice-président, Carsilco International; M. Bill Lubert, président, Lubert Textiles; M. Irving MacKlin, président, British Woolens Inc.; M. Bud Goldner, directeur général, Textile Trade Association; M. Peter Clark, expert-conseil et M. J.-P. Longlade, président, Affiliated Trading Canada Ltd.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques, jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27*).

M. Lohner fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 16, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, October 27, 1981

• 1553

[Text]

The Chairman: Thank you very much. I apologize for being late. Being a creature of habit, I went over to the other building. I rarely read what somebody puts in front of me, so I am a few minutes late.

I welcome Mr. Nickerson, another member of the committee here, a valued member. Perhaps for the benefit of the record you might introduce over the public address system the various witnesses from the Canadian Association of International Textile Traders.

Mr. P. Clark, (President of COGIT International Corporation): Could Mr. Lohner do that in the context of his opening statement, Mr. Chairman?

Mr. Edward Lohner (President, Drawden Management Ltd., Canadian Association of International Textile Traders): Mr. Chairman, members of the committee, ladies and gentlemen, thank you for this opportunity to appear before you to discuss the points raised in our submission of March 31, 1981.

My name is Edward Lohner. I am President, Drawden Management Ltd., and director of a number of companies engaged in international textile trade. As well, I am Vice-President of the Textile Trade Association.

I am accompanied by Mr. William Luber, President of Lubertex, Montreal, and President of the Textile Trade Association; Mr. Irving MacKlin, President of British Woolens Inc., of Montreal; Mr. J.-P. Longlade, President, Affiliated Trading Canada Ltd.; and Mr. Bud Goldner, Executive Director of the Textile Trade Association. And supporting us are Mr. P. Clark, President of COGIT International Corporation, our public affairs consultant, and Ms Linda Mullen also of COGIT.

We believe it is important, particularly in respect of textiles, that general trade policy initiatives and legislation take full account of the total protection available to the primary textile manufacturing industry. While it would appear from the Prime Minister's statement, announcing the establishment of the Industrial Renewal Board, that the quota protection afforded the textile industry by the bilateral quota system may be removed after five years, we will not hold our breath in anticipation of this actually happening. Political realities will no doubt intervene as they have for the 25 years that textile imports have been subject to one form of control or another.

• 1555

We are hampered both by high tariffs, which, we are aware, are not within the terms of references of the paper. Proposals

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 27 octobre 1981

[Translation]

Le président: Je vous remercie beaucoup. Je m'excuse d'être en retard. Je me suis trompé d'édifice. En effet, j'ai tellement l'habitude d'aller dans l'autre édifice que je n'ai même pas pris la peine de lire l'avis de convocation. C'est pourquoi j'accuse quelques minutes de retard.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Nickerson, qui est un autre membre de notre Comité dont l'apport, je vous l'assure, est des plus valables. Il conviendrait peut-être, pour les fins du procès-verbal, de présenter les divers témoins de l'Association canadienne des négociants internationaux en textile.

M. P. Clark (président de la Corporation internationale COGIT): M. Lohner pourrait peut-être le faire dans sa déclaration préliminaire, n'est-ce pas, monsieur le président?

M. Edward Lohner (président, Drawden Management Ltd., Association canadienne des négociants internationaux en textile): Monsieur le président, membres du Comité, mesdames et messieurs, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous pour discuter des questions soulevées dans notre présentation du 31 mars 1981.

Laissez-moi d'abord me présenter. Je m'appelle Edward Lohner et je suis président de la Société Drawden Management Ltd.. Je suis également directeur d'un certain nombre de sociétés œuvrant dans le domaine du commerce international du textile. En outre, je suis vice-président de la Textile Trade Association.

Je suis ici en compagnie de M. William Luber, président de la Société Lubertex de Montréal et également président de la Textile Trade Association. M'accompagnent également MM. Irving MacKlin, président de la British Woolens Inc. de Montréal, J.-P. Longlade, président de la Affiliated Trading Canada Ltd. et M. Bud Goldner, directeur administratif de la Textile Trade Association. J'aimerais également vous présenter M. P. Clark qui est président de la Corporation internationale COGIT, notre conseiller en affaires publiques et M^{me} Linda Mullen de la même société.

Nous estimons qu'il est très important, surtout dans le domaine des textiles, que les politiques et textes de loi généraux sur le commerce tiennent entièrement compte de l'ensemble des mesures de protection offertes à l'industrie de la fabrication des tissus de base. Bien que la déclaration du Premier ministre annonçant la mise sur pied d'un conseil pour le renouveau industriel semble indiquer que les mesures de protection offertes à l'industrie du textile au moyen d'un système bilatéral de contingentement seront abolies au bout de cinq ans, nous ne resterons pas les bras croisés en attendant cette échéance. Les réalités politiques interviendront sans aucun doute comme elles l'ont fait au cours des 25 années où les importations du tissu ont été assujetties à une forme de contrôle ou une autre.

Nous faisons face aux obstacles que sont les tarifs élevés qui, nous le savons, ne rentrent pas dans les sujets traités dans le

[Texte]

on Import Policy and quantitative import restrictions. Many of the quantitative restrictions have been introduced without a finding of injury or threat of injury by the Textile and Clothing Board.

We understand that many primary textile products have been included in the bilateral system so that tighter controls could be negotiated on apparel products. This does not make sense to us. The apparel industry is our most important customer, and we have a vital interest in their well-being. However, we find it difficult to accept that when measures are introduced to ensure they produce more units, their access to a full range of raw materials, and at competitive prices, should be restricted. Those of our members who upgrade loomstate fabrics in Canada through a variety of finishing processes also object to the limitation of imports of these fabrics. The primary textile manufacturing industry—that is, the integrated mills and fibre companies in Canada—is highly specialized. They enjoy a tight oligopoly or monopoly situation for most of the major fabric and yarn types. They do not produce a full range of any of these fabrics. They are not anxious to sell unfinished fabrics to us at competitive prices. They, too, are major importers of grege fabrics, utilizing the same quotas they sought to protect them from allegedly unfair competition.

We expressed in our submission concern about introducing legislation based on the contention that import competition is unfair. What Canadian producers claim is unfair may be merely uncomfortable or inconvenient.

We summarize our main concerns as follows. We believe that proposed reduced time-limits will lead to decisions being taken on the basis of inadequate information. We have found that our suppliers often do not understand what Customs wants nor the importance of answering the detailed questions of Customs investigators. Negotiated undertakings with exporters may result in action being taken to reduce the competitiveness of imports without a full assessment of injury. The basic price-system would only work with very homogeneous products. We should not imitate the bad example introduced by the U.S.A. on steel. We do not favour any system which would increase our costs by requiring more import permits.

Furthermore, anti-dumping findings and quotas should be fine-tuned to exclude products which are not causing or threatening injury. Finally, we are worried about more administrative discretion being delegated to officials.

We are now ready for your questions. If you agree, I suggest your questions be directed to Peter Clark, who will co-ordinate our response.

[Traduction]

document énonçant des recommandations sur la politique d'importation et les restrictions quantitatives sur l'importation. Un bon nombre de ces restrictions ont été appliquées sans que la Commission du textile et du vêtement n'ait décidé qu'il y avait préjudice ou menace de préjudice.

Nous comprenons qu'un bon nombre de produits de textile de base ont été inclus dans le système bilatéral de manière à pouvoir négocier des contrôles plus rigides pour le vêtement. Cela me semble assez peu raisonnable. L'industrie du vêtement est notre client le plus important et leur bien-être nous tient à cœur. Toutefois, il nous est difficile d'accepter que lorsque des mesures sont appliquées pour leur permettre de produire plus d'unités, leur accès à une plus grande gamme de matières premières à prix concurrentiels soit restreint. Nos membres qui s'adonnent à la finition de tissus de base au Canada au moyen d'un grand nombre de procédés de finition s'opposent également à la restriction des importations de ces tissus. L'industrie de fabrication des tissus de base, c'est-à-dire les filatures et les sociétés de fibre du Canada, est hautement spécialisée. Il existe une situation de monopole dans les secteurs des principaux types de tissus et de fibres. Ces sociétés ne produisent pas une gamme complète de ces tissus. Elles ne sont pas désireuses de nous vendre des tissus non finis à des prix concurrentiels. Ces sociétés sont également de grands importateurs de soie grège et se servent des mêmes contingents qu'elles avaient réussi à obtenir pour les protéger d'une concurrence supposément injuste.

Nous avons manifesté dans notre présentation notre préoccupation en ce qui concerne l'adoption d'un texte de loi fondé sur l'hypothèse que la concurrence des importations est injuste. Ce qui, d'après les producteurs canadiens, est injuste, peut être une situation simplement inconfortable ou incommode.

Voici donc un résumé de nos principales préoccupations: nous croyons que la réduction des échéances proposée entraînera la prise de décision sur la base des informations insuffisantes. Nous avons constaté que nos fournisseurs ne comprennent pas toujours ce que les services des douanes leur demandent ni l'importance de fournir des réponses détaillées aux questions des enquêteurs des douanes. Les négociations avec les exportateurs pourraient entraîner des mesures visant à réduire la concurrence des importations sans qu'il y ait eu d'évaluation du préjudice. Le système du prix de base ne pourrait s'appliquer qu'à un ensemble de produits très homogènes. Nous ne devrions pas imiter le mauvais exemple des États-Unis dans le secteur de l'acier. Nous ne sommes pas en faveur d'aucun système qui entraînerait l'augmentation de nos coûts en exigeant un plus grand nombre de permis d'importation.

En outre, les conclusions du tribunal antidumping et les contingents devraient être raffinés de manière à exclure tous les produits qui n'entraînent aucun préjudice ni ne comportent aucune menace de préjudice. Et enfin, nous nous inquiétons de la plus grande discrétion administrative déléguée aux fonctionnaires.

Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions. Mais si vous le voulez bien, j'aimerais vous demander de les poser directement à Peter Clark qui est responsable de la coordination de nos réponses.

[Text]

The Chairman: Thank you, Mr. Lohner. As you probably are aware, we do proceed rather informally. Firstly, I must agree with you that possibly the title of our white paper, *Proposals on Import Policy*, may leave the impression that we are concerning ourselves with the total ambit of everything that involves import policy, from tariff right through to many things, but our discretion paper zeros in primarily on approximately 10 areas, some of which are of direct concerns of some of our other witnesses.

• 1600

I might also remind you, and I have to remind myself periodically, that we have a rather unique document in front of us in that it is proposed legislation—a white paper which raises questions and attempts to answer some of them—and then throws them out in hope that we may provide answers. So it is possible as a result of the debate or discussion or information that emerges out of our discussions on the white paper aspect and general philosophy, that this could reflect in a different bill entirely, or to some degree or maybe to a lesser degree.

Finally there is always a possibility the government might take our observations and say that this crackpot committee does not know what it is all about, thank you very much. We have to run that risk. But if we do not discuss tariffs, you can understand why; it is not our mandate, although we can understand it is very important to industry.

Our general philosophy of the government, if you go by the votes in Parliament, is that recent legislation tends to lower barriers and tariffs wherever possible. I do not think we have run into too much opposition to this basic concept, because it is based on the premise of fairness. One segment of society should not suffer from a policy that appears to be weighted the other way, but at the same time we have had to wrestle with that a little bit on the committee. We expect, welcome and encourage, differences of opinion, so feel free to express them.

One of the items that seems to me, glancing through it, to be of importance to you and to have direct application is number 6 in our proposals. It states:

Existing Canadian legislation permitting imposition of import quotas based on an injury finding by the Textile and Clothing Board . . .

and they will be before us in a week or two . . .

. . . or the Tribunal should be maintained. However, there should also be a provision to place products on the import control list for monitoring purposes based on a recommendation of the Tribunal or the Textile and Clothing Board.

I do not think we have done justice to that particular recommendation or proposal in our hearings so far. Someone may think it is one of the things that we have not discussed. Am I

[Translation]

Le président: Merci, monsieur Lohner. Comme vous le savez probablement, nos procédons de manière assez officieuse. J'aimerais commencer par convenir avec vous que le titre de notre Livre blanc, *Propositions relatives à la politique d'importation*, peut donner l'impression que nous nous intéressons à l'ensemble des questions relevant de la politique d'importation, des tarifs à toutes les autres questions. Mais notre document de travail se concentre surtout sur environ dix secteurs dont certains intéressent directement quelques-uns de nos autres témoins.

J'aimerais également vous rappeler, comme je dois le faire pour moi-même périodiquement, que nous sommes saisis d'un document assez unique, je veux parler du projet de loi. C'est un Livre blanc qui soulève certaines questions et tente d'y répondre. Nous reprenons certaines questions dans l'espoir d'y trouver des réponses. Alors il se peut qu'à la suite des débats ou des discussions, ou encore de renseignements susceptibles de ressortir de nos discussions sur le Livre blanc et la philosophie en général, qu'on en trouve des répercussions plus ou moins importantes sur le projet de loi.

Et, enfin, il y a toujours la possibilité que le gouvernement se penche sur nos observations et nous dise, merci beaucoup mais votre Comité à la manque ne sait pas ce qu'il fait. Nous devons courir ce risque. Vous pouvez comprendre pourquoi nous n'abordons pas la question des tarifs. Cette question ne relève pas de notre mandat, même si nous en comprenons l'importance pour l'industrie.

La philosophie générale du gouvernement, si l'on se fonde sur les votes au Parlement, consiste en ceci que les textes de lois récents tendent, dans la mesure du possible, à abaisser les barrières tarifères. Je ne crois pas qu'il y ait tellement d'opposition à ce concept de base, car il est fondé sur le principe de l'équité. En effet, il ne faudrait pas qu'un élément de la société souffre d'une politique qui penche de l'autre côté. Mais au même moment, nous devons faire face à ce problème au Comité. Nous nous attendons, bien entendu, à ce qu'il y ait des différences d'opinions, nous les accueillons avec plaisir et les encourageons même. J'aimerais donc vous inviter à vous sentir libres d'exprimer toute opinion.

L'une des questions qui me semble importante et qui est directement liée à votre proposition numéro 6, est ceci:

Les lois canadiennes existantes permettent l'imposition de contingents d'importation fondés sur une détermination du préjudice par la Commission du textile et du vêtement . . .

Et ils comparaitront devant nous dans une semaine ou deux . . .

Ou encore, le Tribunal devrait être maintenu. Toutefois, il devrait également exister une disposition visant à ajouter des produits à la liste de contrôle des importations pour des fins de vérification à partir d'une recommandation du Tribunal ou de la Commission du textile et du vêtement.

Je ne pense pas que nous ayons tenu suffisamment compte de cette recommandation dans nos rencontres jusqu'à maintenant. L'on pourrait croire que c'est l'un des sujets que nous n'avons

[Texte]

right in that? So if you have anything specific at this stage, Peter go right to it.

Mr. P. Clark: Thank you, Mr. Chairman.

The obtaining of an import permit imposes a cost on the company which must obtain it. The people who are present with me here today have very detailed experience in that area—which I did discuss with them prior to coming here—which they will share with you. Our general view of the matter is that if the government wants to have better information, it would be better to improve its statistical reporting system or establish a computerized reporting system such as there is in the United States. A broker charges an importer \$25 to \$40 per permit on every transaction. Because there are so many transactions, it may act as a significant increase in the actual tariff rate on small shipments.

I would like Mr. Lohner to speak and then perhaps the other gentlemen as well.

Mr. Lohner: There is no question there is a cost involved, a direct cost in terms of an outlay to facilitate a three-way customs broker. In addition, because of the time delay when a broker is not used, additional charges may accrue to the importer relating to storage and other costs because of the necessity of obtaining an import permit. Normal human error and delays enter into it because of this surveillance or monitoring type of procedure. And, quite frankly, we can only see the costs of these things tending to escalate because of the economic environment in which we find ourselves.

• 1605

Mr. Irving MacKlin (President, British Woolens Inc.): I am confused. Are you referring to . . .

The Chairman: At the present moment the legislation permits the imposition of import quotas.

Mr. MacKlin: That is right.

The Chairman: But that is based on a finding of injury by the Textile Board or by the Tribunal. What they are suggesting here is that in addition, provisions should be permitted through legislation to place products under the import control for monitoring purposes . . . I gather, if I understand it properly—and I am not an expert in the field, I can assure you, which is an advantage.

Mr. MacKlin: I understand. All right.

The Chairman: They are asking for legislative authority not only to impose import quotas based on entry finding but also for the purpose of monitoring.

Mr. MacKlin: Yes. All right.

The Chairman: And that is a very specific request for additional legislative powers, and I would like to get the pros and cons of that from people in the industry, at least.

Mr. MacKlin: I can only add to what Mr. Lohner said by saying that I think it is additional legislation, which means more office work and more expense that we certainly do not look forward to. A monitoring system set up by the government automatically would be a simpler way of keeping control.

[Traduction]

pas abordés. Ai-je raison? Donc, si vous avez quelque chose de précis à ajouter, Monsieur Clark, je vous invite à le faire.

M. P. Clark: Merci, monsieur le président.

L'obtention d'un permis d'importation entraîne des frais à la société intéressée. Les personnes qui m'accompagnent ici aujourd'hui ont beaucoup d'expérience dans ce domaine, et j'en ai discuté avec eux avant de comparaître ici aujourd'hui, dont ils seront très heureux de vous faire part. Mais d'après nous, il semble que si le gouvernement voulait être mieux renseigné, il devrait améliorer son système de statistiques et établir un système informatisé de registres comme celui qui existe aux États-Unis. Le courtier impose à l'importateur des frais de \$25 à \$40 le permis pour chaque transaction. Et parce qu'il y a tellement de transactions sur les petits envois, cela peut entraîner une augmentation importante du tarif réel.

J'aimerais que M. Lohner aborde cette question et les autres témoins pourraient ensuite donner d'autres détails sur ce sujet.

M. Lohner: Il ne fait aucun doute que cette façon de procéder entraîne un coût direct en termes de dépenses visant à faciliter le travail des agents de douane qui font affaire avec trois parties différentes. En outre, en raison des échanciers, lorsque les services d'un agent ne sont pas requis, des frais supplémentaires peuvent être imposés à l'importateur pour l'entreposage ainsi que d'autres coûts à cause de la nécessité justement d'obtenir un permis d'importation. Les erreurs normales et les retards qui en découlent sont attribuables à ce genre de surveillance ou de contrôle. Et bien sincèrement, le coût de ces divers éléments tend à augmenter sans cesse en raison de la conjoncture actuelle.

M. Irving MacKlin (président, British Woolens Inc.): Je ne comprends pas très bien. Voulez-vous parler de . . .

Le président: A l'heure actuelle, la Loi prévoit l'imposition de contingent d'importation.

M. MacKlin: C'est exact.

Le président: Mais cela est fondé sur la détermination de préjudice par la Commission du textile ou par le Tribunal. Mais ce qui est proposé, c'est que des dispositions soient ajoutées au projet de loi pour assujettir certains produits au contrôle sur l'importation pour fins de vérification . . . enfin c'est ce que je comprends mais je ne suis pas un expert dans le domaine. Il me semble que même que ce sera un avantage.

M. MacKlin: Oui, je comprends, très bien.

Le président: On demande l'adoption de loi non seulement pour imposer des contingents d'importation fondés sur des données précises, mais également pour des fins de vérification.

M. MacKlin: Oui. Très bien.

Le président: Et c'est une demande très précise d'augmenter les pouvoirs législatifs. J'aimerais connaître l'opinion des représentants de l'industrie à cet égard.

M. MacKlin: Je ne peux que revenir sur ce que M. Lohner a déjà dit, à savoir, que si l'on a plus de lois, cela augmentera le volume de paperasserie et de dépenses et nous ne voyons pas cela d'un très bon œil. Il serait plus efficace pour le gouverne-

[Text]

The Chairman: When the board appears before us we are going to ask them to justify their request—why they think it is necessary and why they think they need legislative authority for it.

Mr. P. Clark: My understanding of the reason for the request is that the present statistical recording system is inadequate. There are extensive errors in the coding of entries at brokers' offices because the level of skill and education of the staff in a broker's office is minimal. Sometimes we feel they do not even check for the ability to read and write. We have found steel items classified in the textile tariff.

There is an inter-industry committee on statistics, chaired by Mr. Belch of Stelco. Perhaps, if you want to get further information on that, it might be useful for somebody from your staff to contact him. I am sure he has reams and reams of information he would be happy to share with you on that subject.

The Chairman: Does your opposition to it go beyond just the additional cost? Although that is a factor, philosophically do you have any objection to this additional legislation?

Mr. P. Clark: The requirement of import permits without valid reason is, in our view, contrary to the spirit of the GATT, and it is not something that an association with the objectives of this association could support.

The Chairman: I will just get this out of my way and let us relax a little.

Mr. Nickerson, do you want to pursue that?

Mr. Nickerson: Well, not quite along the same line, but I have quite a few questions that I would like to ask of a little more general nature, although they were pretty general questions, too.

In listening to your brief, your perception of the Canadian textile manufacturing industry comes through as a very small number of pretty large corporations that are in a monopoly position or near monopoly position. And you seem to think the Canadian textile manufacturing industry has now been highly competitive, which might not have been the case some years ago. Because of this perception, you then go on to say that the industry, you submit, is overprotected. I wonder if that is a fair interpretation of what you said? Is that your view of the textile manufacturing industry? In very general terms, which is the best way of getting rid of some of this overprotection you feel is there?

• 1610

Mr. P. Clark: Mr. Lohner is going to try to answer that question for you.

Mr. Lohner: Perhaps using only initially limited examples of the types of things that may help in clarifying the position, a few items can be mentioned. Take, for example, the concentra-

[Translation]

ment de mettre sur pied un système de vérification ce qui équivaldrait à une forme de contrôle beaucoup plus simple.

Le président: Lorsque la Commission viendra comparaître devant nous, nous demanderons à ses représentants de justifier leur demande, pourquoi ils estiment cette manière de procéder nécessaire et pourquoi ils estiment avoir besoin de pouvoirs législatifs pour procéder de la sorte.

M. P. Clark: Je crois comprendre que c'est qu'ils estiment insuffisant le système actuel de statistiques. Il y a beaucoup d'erreurs au niveau de la codification des inscriptions dans les bureaux des courtiers qui sont directement attribuables au manque de compétence de leur personnel. Nous avons parfois même l'impression qu'ils ne cherchent pas à savoir si leur personnel sait lire et écrire. Nous avons trouvé des articles d'acier placés dans les tarifs sur les tissus.

Il existe un comité composé de représentants de l'industrie sur la statistique, comité que préside M. Belch de la Stelco. Si vous souhaitez obtenir plus de renseignements sur cette question, vous pourriez peut-être communiquer avec lui. Je suis persuadé qu'il a beaucoup de renseignements sur le sujet et qu'il serait très heureux de vous en faire part.

Le président: Vos objections se fondent-elles sur d'autres motifs, mis à part les coûts additionnels? C'est là un facteur important, mais j'aimerais savoir si vous avez d'autres objections fondamentales à ces lois supplémentaires?

M. P. Clark: Le fait d'exiger des permis d'exportation sans raison valable, est, à notre avis, contraire à l'esprit du GATT. Ce n'est pas une idée que les membres d'une association comme la nôtre pourraient appuyer.

Le président: Bon détendons-nous un peu.

Monsieur Nickerson, voulez-vous continuer dans cette veine?

M. Nickerson: Eh bien, pas tout à fait. Mais j'aurais quelques questions un peu plus générales, même si les dernières étaient également assez générales.

D'après ce que j'ai cru comprendre dans votre mémoire, vous semblez croire que l'industrie de la fabrication des tissus au Canada est composée d'un assez petit groupe de grandes sociétés qui jouissent d'un monopole quasi total. Vous semblez penser que cette industrie est maintenant très concurrentielle, ce qui n'était peut-être pas le cas il y a quelques années. Et partant de là, vous avez ajouté que d'après vous, l'industrie est surprotégée. Est-ce là une bonne interprétation de ce que vous avez dit? Est-ce là votre perception de l'industrie de la fabrication des tissus? En termes très généraux, quelle serait la meilleure façon de se débarrasser de certaines de ces mesures de surprotection qui, d'après vous, existent à l'heure actuelle?

M. P. Clark: M. Lohner pourrait essayer de répondre à cette question.

M. Lohner: Je pourrais peut-être donner quelques exemples assez limités qui pourraient éclaircir un peu la situation. Prenons le cas de la concentration de la fabrication des tissus à

[Texte]

tion of manufacturing of apparel fabrics. Essentially there are two manufacturers in the manufacture of denim in this country. The same applies in a few other areas, in other fabrics. So there is limited availability of sources.

Another example is the position which the primary fabric producers enjoy under one of the drawback provisions under the Customs and Excise Tax Act regulations. Equivalency provisions allow the major, primary, integrated manufacturing producers to apply for a duty drawback on the export of certain fabric whose content is similar to that which they had imported and paid duty on. This is so, notwithstanding that the particular items exported were not originally imported.

Perhaps to clarify, or to cite an example: if a fabric which had a composition of 70 per cent cotton and 30 per cent polyester were imported by a primary textile manufacturer for further processing, and another fabric made in this country with, say 80 per cent polyester and 20 per cent cotton were exported, the manufacturer, under the existing provisions, would have the right to claim a duty drawback, by applying the equivalency provisions.

This is an area where they enjoy a benefit not available to members of our organizations who import the same type of fabric and in fact, maybe in some cases, from the same sources. They are not permitted to avail themselves of these provisions, though they, in fact, may finish and further process the fabric, perhaps in the same mills or similar mills in Canada, on a commission-finishing basis. So, in that case, they seem to be at a competitive disadvantage, while still supplying the same finished fabric to the Canadian garment manufacturer and ultimately to the consumer.

Mr. Nickerson: Two rather specific questions now. You referred to the difficulty you have in obtaining greige fabrics from Canadian mills. I presume the reason is that they are reluctant to supply you. They would rather further process that material themselves and thereby derive a greater profit themselves. That is presumably the reason?

Mr. Lohner: I cannot speak for their reasons. They may include the one you cited and may also include further or a better control over the supply and distribution, which they enjoy over fabric in this country. Members of our organization who would seek to buy such fabric, would, generally speaking, have no other purpose than to add the same value in a Canadian mill as they are adding.

So, looking at national economic terms, if you want to use that as one criterion, there would be no difference to the country. There would be no difference to the gamut of Canadian finishers and buyers.

Mr. Nickerson: Do you know of any cases where Canadian mills might be exporting greige fabrics, say, to an associated company in the United States or offshore, while at the same time not supplying Canadian companies that wish to purchase that same material?

[Traduction]

vêtement. Il existe dans ce pays deux fabricants de denim. En fait, la situation est la même pour certains autres tissus. Par conséquent les sources de ce tissu sont très limitées.

Un autre exemple serait la position dont jouissent les producteurs de tissu de base en vertu des dispositions de drawback du règlement afférent à la Loi sur les douanes et à la Loi sur la taxe d'accise. Les dispositions d'équivalence permettent aux principaux producteurs de tissus primaires et intégrés d'appliquer une réduction des droits sur l'exportation de certains tissus dont la composition est semblable aux tissus importés et pour lesquels des droits ont déjà été payés. C'est ce qui se produit sans égard au fait que les articles exportés n'avaient pas à l'origine été importés.

Pour éclaircir un peu la situation, je peux vous donner un exemple: si un tissu composé de 70 p. 100 de coton et 30 p. 100 de polyester était importé par un fabricant de tissu de base pour fins de transformation supplémentaire et qu'un autre tissu fabriqué dans ce pays dont la composition serait de 80 p. 100 de polyester et 20 p. 100 de coton, était exporté, le fabricant, en vertu des dispositions existantes, aurait le droit de réclamer une réduction des droits en application des dispositions d'équivalence.

C'est un domaine où ils jouissent d'un avantage qui n'est pas offert aux membres de nos organisations qui importent le même genre de tissu et, dans les faits, dans bien des cas, des mêmes sources. Ils n'ont pas le droit de se prévaloir de cette disposition même si en fait, ils finissent et retraitent ces tissus, peut-être même dans les mêmes filatures ou des filatures semblables au Canada sur une base de commission. Donc dans ce cas, ils se retrouvent désavantagés sur les plan de la concurrence tout en continuant de fournir ces mêmes tissus finis aux fabricants canadiens de vêtement et au bout de la chaîne aux consommateurs.

M. Nickerson: J'aimerais maintenant vous poser deux questions un peu plus précises. Vous avez parlé des difficultés que vous avez à obtenir des tissus écrus des filatures canadiennes. Je suppose que c'est parce qu'elles sont assez réticentes à vous approvisionner. Elles préfèrent traiter elles-mêmes ces tissus et en tirer un plus grand profit. N'est-ce pas la raison?

M. Lohner: Je ne peux pas parler de leurs raisons. Mais c'est possible. Mais il y a peut-être aussi le fait d'un meilleur contrôle sur l'approvisionnement et la distribution dont elles jouissent dans ce pays. Les membres de notre organisation qui veulent acheter ce genre de tissu n'auraient, en fait, aucune autre raison de le faire que d'ajouter cette même valeur à une filature canadienne comme elles l'ont fait par le passé.

Par conséquent, si on analyse cette question à partir de la conjoncture nationale, si vous voulez utiliser ce critère, il n'y aurait aucune différence dans ce pays. Cela ne ferait aucune différence pour les finisseurs et les acheteurs canadiens.

M. Nickerson: Connaissez-vous des cas où des filatures canadiennes exportent des tissus écrus à une société associée aux États-Unis ou à l'étranger tout en refusant d'approvisionner les sociétés canadiennes qui veulent acheter ces mêmes tissus?

[Text]

• 1615

Mr. Bud Goldner (Executive-Director, Textile Trade Association—COGIT: Canadian Association of International Textile Traders): It has been brought to our attention as an association that this is not only done on occasion with grege but is also done as a preference with materials that are in short supply in Canada.

Mr. Nickerson: Is that a serious problem or just one that arises from time to time?

Mr. Goldner: Well, it does arise from time to time.

Mr. Nickerson: I see. What is the special case that you mentioned with worsted? Apparently you do not have any real problem with other woolen fabrics, just that one. Why is that so special?

Mr. MacKlin: Are you asking why our worsted is in a special problem category?

Mr. Nickerson: Yes.

Mr. MacKlin: Well, we are service people, rather than manufacturers. We are in the importing and distributing and sampling end. The health of our industry depends, of course, on the health of our customers, the maker-uppers. The maker-uppers in Canada, especially—I suppose in other countries, too—need a tremendous variety of fabrics, because what they need is governed by what they see on TV and what they see in trade magazines. It is certainly not available in Canada. Someone might say they could make it in Canada if they were aptly protected, of course. If you could sell a car for \$100,000 and you were protected, you would have the whole car industry, if you could get \$100,000 by protection.

So we really have to go out and supply what the customer wants. We cannot dictate to the customer. We have to go wherever we can. We at the British Woolens Inc. buy a certain amount from Canadian firms. Over the past 25 years we have bought about the same percentage from Canadian firms. We have a close relationship with the Canadian firms.

We have found that we have had to go to various countries to find what the Canadian trade needed or wanted. I have an interest in Affiliated Trading, of which Mr. Longlade here is the president. This is an importing firm which travels anywhere in the world where we think there is something the Canadian trade can want and handle. As a result, we have our own technical staff, and we go to whatever country where we think there is a product that Canada can use which cannot be obtained in Canada.

So the variation in worsteds is a great deal different than in other ladies' fabrics. There is what we call a lead time. When you want to buy worsteds, the production problem amounts to

[Translation]

M. Bud Goldner (Directeur administratif, Textile Trade Association COGIT: Association canadienne des négociants internationaux de tissus): On a signalé à notre association que cela ne se passait pas uniquement dans le cas de la soie grège mais aussi des tissus qui ne sont disponibles au Canada qu'en quantité restreinte.

M. Nickerson: Est-ce un problème très grave ou bien un problème qui ne se produit qu'à l'occasion?

M. Goldner: C'est un problème qui se produit de temps en temps.

M. Nickerson: Je vois. Pouvez-vous nous parler un peu plus des tissus de laine peignée que vous avez mentionnés plus tôt? Vous ne semblez pas avoir de problèmes avec les autres tissus de laine, juste celui-là. Pourquoi est-ce un cas spécial?

M. MacKlin: Voulez-vous savoir pourquoi nos tissus de laine peignée se trouvent dans une catégorie de problèmes assez spéciale?

M. Nickerson: C'est exact.

M. MacKlin: Eh bien, nous sommes une industrie de services en ce domaine plutôt que des fabricants. Nous nous trouvons dans le secteur de l'importation, de la distribution et des échantillons. La santé de notre industrie dépend, bien entendu, de la santé de nos clients, à savoir, les tailleurs. Les tailleurs canadiens, et je suppose que c'est également le cas dans les autres pays, ont besoin d'une grande variété de tissus car ce sont les publicités à la télévision et dans les revues de l'industrie qui déterminent leurs besoins. Cette gamme de tissus n'est certes pas disponible au Canada. L'on pourrait toujours dire qu'il serait possible de subvenir à nos propres besoins au Canada si le niveau de protection était suffisant. Si vous êtes suffisamment protégé, vous pouvez toujours vendre une voiture à \$100,000. Mais vous auriez toute l'industrie de l'automobile si vous pouviez obtenir ces \$100,000 en vertu de mesures de protection.

Donc, il nous faut vraiment subvenir aux besoins des clients. Nous ne pouvons pas leur imposer nos idées. Nous devons subvenir à des besoins existants. Donc, nous de la *British Woolens Inc.* achetons un certain volume des sociétés canadiennes. Au cours des 25 dernières années, le pourcentage de nos achats auprès de sociétés canadiennes est demeuré sensiblement le même. Nous avons des liens étroits avec les sociétés canadiennes.

Nous avons constaté que nous devons nous adresser à divers pays pour satisfaire aux besoins du marché canadien. J'ai des intérêts dans la société Affiliated Trading dont le président est M. Longlade ici présent. C'est une société d'importation dont les représentants voyagent partout dans le monde où ils pensent trouver des produits susceptibles d'intéresser le marché canadien. Par conséquent, nous avons nos propres services techniques et nous envoyons des représentants dans tous les pays qui fabriquent des produits susceptibles d'intéresser les Canadiens mais qui ne sont pas fabriqués au Canada.

Donc la variété de tissus de laine peignée est très différente de celle qui existe dans le secteur des autres tissus destinés à la fabrication de vêtements pour dames. Nous devons également

[Texte]

anywhere from four to six weeks for production. Various mills will carry only certain yarns or fabrics, quantity, quality or size or whatever it is.

Canada cannot do all that, no matter what they say. They can say they can make something like it. Well, you can decide to drive a Chev, or you can decide to drive a Toyota, or you can decide to drive a Cadillac, for all that.

So, in worsteds, there is always a problem of a certain fabric being available in a certain country. Sometimes the countries change. Sometimes it can be Korea, and then they would have a run. Then it can be back to Japan or back to Uruguay. We have to be all over, meeting the demands of the trade. Without that variety, our customers would suffer a great deal.

You asked a specific question about protection for Canadian mills. We feel we need a basic Canadian industry. The thing that concerns us is that we seem to be fighting a rear-guard action all the time. We have to react to what they may be trying to do to harm our phase of the industry, which in turn, we feel, would harm the maker-uppers in the trade. So, I do not know if that answers your question. But there is a big, basic difference in manufacturing worsteds or a carded fabric which is not a worsted. It is simpler to make.

• 1620

Mr. Nickerson: I wonder if I could ask one rather irrelevant question there and then hand it back to the chairman. I would like to return for a second round.

Are countries with low wages—some of the Asian countries, for instance—at a better competitive advantage with countries that have high wage-rates in the textile-manufacturing side of the industry or in the making-up side of the industry? Where do they get the maximum advantage through having cheap labour?

Mr. MacKlin: The question of wages is a more involved thing. Let us take a country like Korea, where wages, though going up, are lower. They have other benefits. Someone working in a Korean mill—the girls who work in a Korean mill live at the mill—have all their meals at the mill, and leave employment as soon as they get married. How do you compare that added value of living at a mill, a mill dormitory, and having all health and medical services at the mill, to what a Canadian worker has here? Their costs are different, their standards of living. It is true that their standards of living are different. But it is not fair for someone to say that in Korea a person earns so much an hour and then compare that to Canadians, because you have that added value. It is a different standard entirely.

If you were specifically to take worsted people who are competing directly—you may hear most complaints about

[Traduction]

tenir compte du temps de production. Lorsque l'on veut acheter des tissus de laine peignée, il faut tenir compte d'un délai de production de 4 à 6 semaines. Diverses filatures n'utilisent qu'un certain genre de fibre ou de tissu et ont des limites quant au volume, à la qualité, aux dimensions et d'autres aspects qui entrent également en ligne de compte.

Le Canada ne peut pas fabriquer tous ces produits, quoi qu'on en pense. On peut fabriquer des produits semblables. Mais l'exemple qui me vient à l'esprit est celui du choix d'une voiture. Vous êtes libres de choisir une Chevrolet, une Toyota ou une Cadillac.

Donc, dans le cas des tissus de laine peignée, il y a toujours le problème de la disponibilité de certains tissus dans un pays. Mais il y a même des changements au niveau des pays. Les tissus peuvent provenir de la Corée et par la suite, d'un autre pays. Cela peut aller du Japon à l'Uruguay. Nous devons donc rester au courant de ce qui se passe partout pour satisfaire aux exigences du marché. Et sans cette variété, nos clients souffriraient beaucoup.

Mais vous avez posé une question précise sur la protection dont jouissent les filatures canadiennes. Nous sommes d'avis que nous avons besoin d'une industrie de base bien canadienne. Ce qui nous préoccupe est que nous semblons mener constamment un combat d'arrière-garde. Nous devons réagir aux mesures qu'ils prennent pour nuire à notre secteur de l'industrie qui, à son tour, nuirait à la confection. Par conséquent, je ne sais pas si cela répond à votre question. Mais il existe une très grande différence de fabrication entre les laines peignées et les tissus cardés. Il est plus facile de fabriquer ces derniers.

M. Nickerson: Je me demande si je pourrais vous poser une question pas très pertinente, puis je rendrai la parole au président. Je voudrais poser d'autres questions lors du second tour.

Est-ce que les pays où la main-d'œuvre est bon marché, comme dans certains pays asiatiques, ont un avantage concurrentiel sur les pays où les salaires sont élevés en ce qui concerne la fabrication de textile ou la fabrication du produit fini? A quel niveau cet avantage est le plus élevé dans les pays où la main-d'œuvre est bon marché?

M. MacKlin: La question des salaires est plus complexe. Prenons un pays comme la Corée où les salaires sont bas, bien qu'ils commencent à augmenter. Ce pays a d'autres avantages. Les personnes qui travaillent dans une usine coréenne—les filles qui y travaillent vivent à l'usine—prennent tous leurs repas à l'usine et ne travaillent plus dès qu'elles se marient. Comment peut-on comparer ce système où les employés vivent à l'usine, y dorment, y reçoivent tous les services médicaux et de santé, et le système canadien? Leurs coûts sont différents de même que leur niveau de vie. Il est vrai que leur niveau de vie est différent. Mais on ne peut pas dire qu'en Corée, les personnes gagnent tant de l'heure et puis comparer ce salaire à ceux des Canadiens car il y a cet aspect en plus. C'est tout à fait autre chose.

Si vous prenez plus particulièrement ceux qui fabriquent les laines peignées et qui se font concurrence—la plupart des

[Text]

Korea—they have a much lower standard of salary in the higher echelon, which makes a tremendous difference. And what that is per year I do not know, but there is that difference of standard. They work longer hours; they do not have four weeks paid holiday; the package deal is different.

Mr. Nickerson: Seventeen weeks, of Sundays.

Mr. MacKlin: But I find that it is an unfair assumption to wonder how we can compete with someone getting \$1.30 an hour when we are paying \$6.30 an hour, because it is not a fair package-comparison.

Mr. P. Clark: Could I answer your question perhaps with some statistics, Mr. Nickerson?

Mr. Nickerson: Yes.

Mr. P. Clark: Roughly 85 to 90 per cent of the garments imported into Canada come from low-cost countries. The penetration of imports from low-cost countries and textile products in general is significantly lower. It is almost the reverse situation, but there are some product areas where the advantage afforded the low-cost countries is significantly higher. I have some statistics here. Those would be cotton, yarn, thread, cordage and twine, where 62 per cent of the imports come from low-wage countries; 22 per cent of the acrylic yarn imports come from low-wage countries; worsted fabrics, 55 per cent; cotton fabrics, 46 per cent—but we do not have much of a cotton-fabric industry in Canada anymore; denims, 20 per cent; corduroy, 80 per cent, but then a lot of that is unfinished corduroy, which is finished in Canada. For only now in the last year or two do we have facilities for corduroy in Canada; man-made fabrics, 20 per cent; rayon fabrics, 29 per cent; nylon fabrics, 12 per cent; certain rayon-polyester blends, 23 per cent; just that general trend. But in some product areas, there is only 1 per cent or 1.3 per cent or 5 per cent that come from those countries. I can let you have a copy of that table for your information.

Mr. Nickerson: I wonder if I could repeat the question again. If I had some money to invest in a low-cost country or a country with low wages, would you recommend that I invest that money in a factory that turns out yard-goods, or would you recommend that I put that money into a plant that takes yard-goods and makes up apparel or something else?

• 1625

Mr. P. Clark: Let me put it to you this way: since I also represent the garment manufacturers, I cannot recommend that you put your money into producing garments, but if you were to read Peter Drucker's *Managing in Turbulent Times*, he would tell you that the garment industry is far more suited to a country with a large pool of cheap labour than the textile industry, which is becoming much more capital-intensive than technology-intensive.

[Translation]

plaintes seront sans doute au sujet de la Corée—ces derniers ont des salaires beaucoup moins élevés dans les échelons supérieurs, ce qui constitue une énorme différence. Je ne sais pas quel est le total par année mais il existe cette différence de niveau de vie. Ils travaillent de plus longues heures, ils n'ont pas 4 semaines de congés payés; donc l'ensemble est différent.

M. Nickerson: Dix-sept semaines de dimanches.

M. MacKlin: Mais, à mon avis, il n'est pas juste de se demander comment nous pouvons soutenir la concurrence avec quelqu'un qui obtient \$1.30 de l'heure alors que le taux horaire au Canada est de \$6.30; on ne peut pas comparer ces deux situations.

M. P. Clark: Pourrais-je répondre à votre question en citant quelques chiffres, monsieur Nickerson?

M. Nickerson: Oui.

M. P. Clark: Environ 85 à 90 p. 100 des vêtements importés au Canada proviennent de pays où la main-d'œuvre est bon marché. L'importation des produits textiles de ces pays est en général moins élevée. C'est presque une situation à l'envers, mais il existe certains produits où l'avantage accordé aux pays où la main-d'œuvre est bon marché est beaucoup plus élevé. Je voudrais citer quelques chiffres. Pour ce qui est du coton, du fil, du cordage et de la ficelle, 62 p. 100 des importations proviennent de pays à main-d'œuvre bon marché; 22 p. 100 des importations de fil acrylique proviennent également de ces pays; pour les laines peignées, ce chiffre est de 55 p. 100 et pour les tissus en coton, de 46 p. 100, mais l'industrie de fabrication du coton au Canada n'existe guère plus; les toiles de jeans, 20 p. 100, le velours côtelé, 80 p. 100, bien que l'essentiel de ce velours ne soit pas fini, ce que nous faisons au Canada. Ce n'est qu'au cours des deux dernières années qu'il s'est installé des usines de fabrication du velours côtelé au Canada. Les tissus synthétiques, 20 p. 100, la rayonne, 29 p. 100, le nylon, 12 p. 100, et certains mélanges rayonne-polyester, 23 p. 100, voilà un aperçu général. Mais en ce qui concerne certains produits, seulement 1 p. 100, 1.3 p. 100 ou 5 p. 100 des importations proviennent de ces pays. Je peux vous donner une copie de ce tableau pour votre information.

M. Nickerson: Peut-être pourrais-je reposer la question. Si j'avais de l'argent à investir dans un pays où les coûts sont peu élevés et où les salaires sont bon marché, est-ce que vous me recommanderiez d'investir cet argent dans une usine qui fabrique des tissus ou dans une usine qui les confectionne en fait quelque chose d'autre?

M. P. Clark: Laissez-moi vous dire ceci: étant donné que je représente également les fabricants de vêtements, je ne peux pas vous recommander d'investir votre argent dans la production de vêtements, mais si vous aviez l'occasion de lire l'ouvrage de Peter Drucker intitulé *Managing in Turbulent Times*, vous vous rendriez compte que l'industrie du vêtement est beaucoup plus intéressante pour un pays où la main-d'œuvre est bon marché que l'industrie du textile qui devient de plus en plus une industrie à forte intensité de capital et de technologie.

[Texte]

If you were, for example, to arrange with our friend to see some of Dominion Textile's mills in Long Sault and Beauharnois, you would walk in and wonder where the people are. They are incredible places with the most modern equipment possible. Their production is geared to take advantage of the best technology in the world, and they do very well at it. Because they have the capital, technology and management which is not available in the low-wage countries, they have a definite advantage in that type of industry.

Mr. Lohner: May I, after listening to your question and some of the responses, offer some ideas which I think would help to elaborate our point? In looking at some of the existing situations in Canada, we are concerned with the question of protection. With all due respect to my colleague in saying that we are not manufacturers, I think I can relate it to a narrow area. As the major integrated mills which are members of our association are importers of grey goods—maybe not as much as the primary producers, because they are bigger importers than we are—to the extent that we further process and convert the goods, both in practical terms and in conventional acceptance under the EEC regulations, we would be considered manufacturers.

If you are looking at value added there is really no difference. It merely allows for a free flow of merchandise. However, I think this aspect is of some relevance when considered in the light of proposed changes made by members of the group to which the primary textile manufacturers belong. The intent of a proposed so-called weavers' remission order was to allow the right—restricted only to the primary textile producers—to import free of duty certain grey goods for, amongst other reasons, the right to cut down on the variety of items they were producing. This would create more jobs and simplify production lines without allowing the same rights to other people who would import the same goods and complete the same type of processing in this country.

Furthermore, you must look at the other people, who concurrently requested the right to import fully finished products to allow them—and I only paraphrase—to provide a wider range of product to the Canadian user. Looking at it on an objective basis, I wonder whether they are any more empowered to make that selection or provide it to the Canadian user than any other importer.

I also question whether it is fair, or whether it contributes to or detracts from competition to permit these people to have a veto on the variety of fabric available to the garment manufacturers. They would not be in a position to have as wide a source of selection of these so-called restricted fabrics in smaller quantity.

Another aspect I think you should focus on in evaluating the situation in looking at the Canadian industry, is the question of both jobs and the export of made-up goods.

[Traduction]

Si, par exemple, vous demandiez à notre ami de vous faire visiter certaines des usines de la Dominion Textile à Long Sault et à Beauharnois, en entrant, vous vous demanderiez où sont les gens. Ce sont des endroits incroyables qui possèdent l'équipement le plus moderne possible. Leur production est orientée de façon à profiter des meilleures techniques du monde et cela marche très bien. Il est certain qu'ils ont un avantage dans ce type d'industrie parce qu'ils ont les capitaux, les techniques et les cadres nécessaires qu'on ne trouve pas dans les pays où les salaires sont bas.

M. Lohner: Après avoir écouté votre question et certaines des réponses qui y ont été données, permettez-moi de vous offrir quelques idées qui, à mon avis, permettraient d'étayer ce que nous cherchons à vous dire. Lorsqu'on examine certains cas précis au Canada, la question du protectionnisme nous préoccupe beaucoup. Avec tout le respect que je dois à mon collègue, qui dit que nous ne sommes pas des fabricants, je crois que ce n'est pas tout à fait exact. Étant donné que les principales filatures intégrées qui sont membres de notre association sont des importateurs de produits écrus, mais peut-être pas autant que les producteurs primaires, car ceux-ci importent beaucoup plus que nous, et dans la mesure où nous traitons et modifions les matières premières, sur les plans pratiques et conformément aux règlements du Marché commun, nous serions considérés comme des fabricants.

Si vous pensez à la valeur ajoutée, il n'existe pas vraiment de différence. Elle permet simplement une libre circulation des marchandises. Cependant, je pense que cet aspect de la question est approprié lorsqu'on l'examine à la lumière des changements proposés par les membres du groupe auquel les fabricants de textile primaire appartiennent. Le projet de détaxe dit des tisserands avait pour but d'autoriser, et ce uniquement pour les fabricants de textile primaire, l'importation en franchise de douanes de certains tissus écrus, ce qui leur aurait permis, entre autres raisons, de supprimer un certain nombre d'articles qu'ils produisaient. Ceci leur aurait permis de créer davantage d'emplois et de simplifier leur gamme de produits sans que d'autres qui importeraient les mêmes biens et procéderaient au même type de traitement dans ce pays aient les mêmes droits.

De plus, il faut également examiner la situation de ceux qui ont également demandé le droit d'importer des produits finis leur permettant, et je simplifie, d'offrir un produit plus varié aux consommateurs canadiens. D'un point de vue objectif, je me demande s'ils ont davantage le pouvoir de faire ce choix ou de l'offrir aux consommateurs canadiens que tout autre importateur.

Je me demande également si c'est juste, si cela accroît ou encore freine la concurrence d'autoriser ces personnes à bannir la variété de tissus offerte aux fabricants de vêtements. Ils ne seraient pas en mesure d'avoir une gamme aussi variée de ces tissus dits restreints en plus petite quantité.

En évaluant la situation de l'industrie canadienne, je crois que vous devriez également vous concentrer sur la question des emplois et de l'exportation des produits finis.

[Text]

Traditionally, one hears a reference widely and freely used of 200,000 jobs, especially when used by the manufacturers of primary textile fabrics. I think it is unfair for them or for us to represent ourselves as the major supporters of those 200,000 jobs and I will tell you why.

• 1630

Of the 200,000 jobs in the so-called textile industry or, as I would prefer to refer to it, the fashion industry, over half are represented by the garment manufacturers. If my memory is correct, I believe it is something like 119,000 or 120,000—111,000 jobs. Of the workers in the primary textile industry actually engaged in the production of apparel fabrics, the reasonable estimate is 40,000. Although they have more employees, a good proportion are not directly engaged in matters relating to apparel fabrics. And that is what we are concerning ourselves with.

The members of our group and people involved in that area represent a lesser number of jobs of the total industry. But it is an important force, and a resource in terms of styling, distribution, expertise and general knowledge in sourcing out fabrics.

Now, with that background, my explanation is easy to follow. Quite simply, it is very easy for our members to piggyback the 111,000 jobs on top of our work-force and say that we represent substantially more than half the people involved relating to the manufacture of garments in this industry, in this country, just as it is to the primary textile producers. The difference is basically, perhaps, 20,000 jobs, or 10 per cent of the total industry.

I further support that by pointing out to you that of the fabric used in this country for the manufacture of garments, roughly half is imported. So it is a significant factor in supporting the bulk of the jobs, the 111,000, and the textile products manufactured in this country, for which a lot of the grey goods are imported. Furthermore, it allows the Canadian consumer the choice of a wide variety of fabrics which he may otherwise choose to import on his excursions over the border or when actually buying imported garments. So I think it would be unfair and imbalanced to make a wide-sweeping statement as to who supports the jobs.

Carrying on, and with that background again, when you look at the potential for Canadian manufacturers of garments in terms of their innovation, their styling, and their ability to deal with the demands of the Canadian consumer, there is a big potential for export of made-up garments. This is not fully exploited. There is an area where they can be and have been competitive. There are a number of people who have put on a big drive to export Canadian-made garments, notably some people in Winnipeg, and Montreal. The Canadian government is supporting COFF, the Canadian Outerwear Fashion Fair. These are all efforts to support Canadian exports.

[Translation]

Traditionnellement, on entend souvent citer le chiffre de 200,000 emplois en particulier par les fabricants de textile primaire. Je crois qu'il est injuste de leur part ou de notre part de nous représenter comme les piliers de ces 200,000 emplois et je vais vous dire pourquoi.

Des 200,000 emplois que compte l'industrie du textile, quoi que je préfère parler de l'industrie de la mode, plus de la moitié sont représentés par les fabricants de vêtements. Si ma mémoire ne me fait pas défaut, je pense que ce chiffre s'élève à environ 119,000 ou 120,000, pardon, 111,000 emplois. De plus, il existe environ 40,000 personnes qui travaillent dans l'industrie des textiles primaires et plus particulièrement dans la fabrication de tissus destinés aux vêtements. Bien que cette industrie ait davantage d'employés, une bonne partie d'entre eux ne s'occupent pas directement de la production de tissus destinés à la fabrication de vêtements. Et c'est ce qui nous préoccupe.

Les membres de notre groupe et ceux qui s'intéressent à ce secteur représentent un nombre moins important d'emplois par rapport à l'ensemble de l'industrie. Mais c'est une force importante et constitue une ressource importante en ce qui concerne la conception, la distribution, les compétences techniques et les connaissances générales permettant de choisir les tissus.

D'après ce que je viens de dire, il est facile de comprendre où je veux en venir. Tout simplement, nos membres peuvent facilement récupérer ces 111,000 emplois et dire que nous représentons beaucoup plus que la moitié des personnes en cause en ce qui concerne la fabrication de vêtements dans cette industrie, dans ce pays, comme peuvent le faire les fabricants de textile primaire. Il existe peut-être une différence d'environ 20,000 ou 10 p. 100 de l'effectif total de l'industrie.

Je voudrais également préciser qu'environ la moitié du tissu utilisé dans ce pays pour la fabrication de vêtements est importée. Cette importation constitue donc un facteur important pour les 111,000 emplois, ainsi que les textiles fabriqués dans ce pays, fabrication pour laquelle un pourcentage important des produits écrus sont importés. De plus, le consommateur canadien peut ainsi choisir parmi toute une gamme de tissus qu'il aurait autrement choisi d'importer lors de ses déplacements à l'étranger ou en achetant des vêtements importés. Donc, je pense qu'il serait injuste et malvenu de faire une déclaration générale en vue de déterminer qui est à la source de ces emplois.

En outre, et toujours d'après ce que j'ai dit, lorsqu'on examine le potentiel dont les fabricants canadiens de vêtements ont à leur disposition en ce qui concerne l'innovation, la conception et leur aptitude à répondre aux exigences du consommateur canadien, on constate qu'il existe un énorme potentiel d'exportation de vêtements finis. Ce secteur n'est pas pleinement exploité. Il existe là un secteur où ils peuvent être concurrentiels et l'ont déjà été. Certains individus ont déjà essayé d'exporter des vêtements fabriqués au Canada, notamment à Winnipeg et à Montréal. Le gouvernement canadien finance la COFF, la Canadian Outerwear Fashion Fair. Voilà

[Texte]

A lot of the fabric used in these exports—whether it is in men's, ladies' or other things in the apparel industry—is imported, allowing the Canadian manufacturer to execute garments using his unique ideas in styling and construction, and taking advantage of the talents in this country to do export business.

I do not have to dwell and explain, nor do I pretend to be expert enough to do it, in terms of the multiplier effect of benefits to the economy—our balance of trade, our balance of payment and the jobs in this country provided by flowing-through imports.

So I think that tends to highlight and give you some other background in terms of the kind of things that we talk about when we relate to the excess protection.

One other point for now. There has been talk, and we have discussed this. Nearly all the people here representing our association appeared before Dr. Thur and the members of the Textile and Clothing Board. They received favourably our feelings and our comments with regard to the representation on a special advisory board which serves as a basis for input on matters relating to this industry. We submit, and it was seemingly concurred with at that time, that it is both unfair and unwise to ignore having proper representation from members of our group on such a board in that we represent a significant group of people who supply,—and you can interpret the percentage,—a substantial input to support the jobs in this industry.

• 1635

Beyond that, in effect we act as tremendous risk-takers in making commitments for the purchase of these fabrics which require long lead times from all countries of the world, supplying the capital, hoping that we are right in guessing what is going to be in vogue a year or 18 months down the road—because that is what we must do—and allowing that to be available as a resource in terms of the fabric availability to the mostly overtrading, undercapitalized garment manufacturers in this country who can call anyone of the gentlemen at these tables, except Mr. Peter Clark, and get pretty quick delivery on things which allow them to supply the stores and Canadian consumers. I think that is an important item not to ignore.

Mr. P. Clark: I should point out that Mr. Lohner comes from Verdun, Mr. Chairman. This explains his approach.

The Chairman: He sounds like one, too.

I just want to say that you do not have to justify your existence to me. I am a former Minister of Consumer and Corporate Affairs, and I am not unaware of the role imports play. If it were not for imports you would not have that regulatory factor that is important. I still recall the hungry thirties and recall what excess protectionism can do to a

[Traduction]

un exemple d'efforts destinés à financer les exportations canadiennes.

L'essentiel des tissus utilisés pour ces exportations, qu'il s'agisse de vêtements d'hommes, de femmes ou autres, est importé, permettant ainsi aux fabricants canadiens de fabriquer des vêtements en utilisant ses propres idées et en tirant avantage des talents que possède ce pays pour faire ensuite des exportations.

Je n'ai pas besoin de vous expliquer, et de toute façon je ne prétends pas être un expert en la matière, quels avantages ces facteurs rapportent à l'économie, à notre balance commerciale, à notre balance des paiements et à la création d'emplois dans ce pays et tout ceci grâce à ce type d'importation.

Cela vous donne donc un aperçu de la situation lorsque nous parlons du protectionniste excessif.

Un autre point et nous en avons déjà discuté. Presque tous ceux qui représentent notre association ici ont comparu devant M. Thur et les membres de la Commission du textile et du vêtement qui a bien accueilli nos commentaires en ce qui concerne notre désir de faire part d'un conseil consultatif spécial qui permettrait de discuter des affaires touchant à cette industrie. Nous sommes convaincus, et cela a été accepté à l'époque, qu'il est tout à fait injuste et malvenu de ne pas autoriser les membres de notre groupe à faire partie de cette commission dans la mesure où nous représentons un nombre important de personnes qui font des efforts considérables pour défendre les emplois dans cette industrie.

En fait, nous prenions d'énormes risques en nous engageant à acheter ces tissus qui exigent de longs délais de la part de tous les pays du monde, puisque nous sommes ceux qui fournissons les capitaux et il faut espérer que nous sommes sur la bonne voie lorsque nous essayons de deviner ce qui sera à la mode dans un an ou dans 18 mois; car finalement, c'est ce que nous devons faire. Et nous devons également offrir toute cette gamme de tissus aux fabricants de vêtements de ce pays qui n'ont pour la plupart pas suffisamment de capitaux, fabricants qui peuvent appeler n'importe qui ici présent, exception faite de M. Peter Clark, et obtenir rapidement la marchandise qui leur permette d'approvisionner les magasins et les consommateurs canadiens. Je pense qu'il s'agit là d'un facteur important qu'il ne faut pas ignorer.

M. P. Clark: Je dois préciser, monsieur le président, que M. Lohner est originaire de Verdun. C'est ce qui explique sa démarche.

Le président: Cela s'entend.

Je veux simplement vous dire que vous n'avez pas à justifier votre existence. Je suis un ancien ministre de la Consommation et des Corporations et je sais bien quel rôle jouent les importations. Si ces importations n'existaient pas, il n'y aurait par cet aspect réglementaire qui est important. Je me souviens encore des années trente si dramatiques et je me rappelle de ce qu'un

[Text]

country. It is certainly not a panacea for unemployment. You have made the case very well.

There is such a little thing in the economic scale which plays a big part in production here.

I am not unaware that even the big boys can make mistakes. It is my recollection that Double Knit dropped out pretty fast and left a lot of bankrupt mills in this country. So it is at best a very speculative and high-risk industry.

If I want to wear a suit made of special cloth, that is my business. If I want to buy something less expensive I will do it. I may even go to pre-shrunk one of these days. That is not the point.

The point is that we have to have choice in this country of ours, and you are playing a very useful role in our society. I think your point—the jobs you provide—is very well taken because it is very hard to define which jobs flow from what.

I think the leveller will be technology, as I think Peter mentioned. All the cheap labour in the world cannot cope with high technology.

I come back to the change in merchant marine when I was Minister of Labour. We could well afford a Canadian merchant marine now. One time we could not because of the cost of labour. It is insignificant now on the big ships. They are so heavily computerized that you can run one of the huge vessels with 27 people.

I am talking now about Europeans who find access to cheap labour is no longer there. People want their weekends off too. So, in all of these areas technology has been the leveller.

I want to reassure you that there is no trend or tendency on this committee. We have bent over backwards to make it very clear that we are not protectionists, that our mandate is not to protect Canadian industry. What we really are trying to do here is provide ourselves with the legislative authority that other countries have who are signatories to the GATT, who philosophically agree with a lower tariff and that trade be as free as possible.

We have been a little slow in arming the officials, who are quite often subject to unjust criticism because they do not do what it appears they should be doing. Quite often, the fault lies with the legislation in that they do not have the legislative authority. So really what we are trying to do is provide through legislation some of the authority they need to make your life a little easier, not just the exporter's. When we scream about dumping, there is dumping that goes on, and there is some dumping that creates injury, and we have an obligation to protect our industry as other countries do theirs.

[Translation]

protectionnisme excessif peut provoquer chez un pays. Cela ne résoud certainement pas les problèmes du chômage et vous l'avez dit brillamment.

Dans les économies d'échelle, il existe un élément qui joue un rôle important dans la production.

Je sais très bien que les plus chevronnés peuvent faire des erreurs. Je me souviens que les lainages à maille doubles n'ont pas duré longtemps, ce qui a entraîné un nombre important de faillites dans ce pays. Il est donc certain qu'il s'agit là d'une industrie qui doit tabler sur la spéculation et les risques.

Si je veux porter un costume fabriqué avec un certain tissu, c'est mon affaire. Si je veux acheter quelque chose de moins cher, je le ferai. Je pourrais même un jour porter des vêtements pré-rétrécis. Mais là n'est pas la question.

L'important, c'est que dans ce pays, nous avons la liberté de choisir et il est certain que vous jouez un rôle très utile dans notre société. Je crois que vous avez raison d'insister sur les emplois que vous créez car il est parfois très difficile de définir exactement d'où proviennent les emplois.

Ce sont les techniques qui sont importantes comme l'a dit Peter, je crois. Toute la main-d'œuvre à bon marché du monde ne saurait lutter contre des techniques de pointe.

Je reviens à la question de la marine marchande à l'époque où j'étais ministre du Travail. On pourrait très bien mettre sur pied une marine marchande au Canada maintenant. A une époque nous ne le pouvions pas en raison du coût de la main-d'œuvre. Ces coûts sont presque négligeables maintenant sur les gros navires. Ils sont tellement informatisés que l'on peut faire fonctionner ces énormes navires avec 27 personnes à bord.

Je vais maintenant parler des Européens qui estiment qu'ils ne peuvent plus trouver de main-d'œuvre à bon marché. Les gens veulent avoir leurs fins de semaine également. Par conséquent, dans tous ces domaines, c'est la technologie qui fait la différence.

Je voudrais vous rassurer et vous dire que ce comité n'est pas partial. Nous avons toujours affirmé haut et fort que nous ne sommes pas protectionnistes, que notre mandat n'est pas de protéger l'industrie canadienne. Ce que nous essayons de faire en fait, c'est de nous doter de l'autorité législative nécessaire que d'autres pays qui sont signataires du GATT ont adoptée, tant en préconisant l'abaissement des droits de douane et de la liberté de commerce.

Nous n'avons pas donné les armes voulues à nos fonctionnaires qui font très souvent l'objet de critiques injustes d'ailleurs car ils ne semblent pas faire ce qu'ils devraient apparemment faire. Très souvent, la faute en incombe à la loi dans la mesure où ils n'ont pas l'autorité législative nécessaire. Ce que nous essayons de faire donc, c'est de leur donner, en adoptant une loi habilitante, l'autorité dont ils ont besoin pour faciliter votre vie et non pas simplement celle des exportateurs. Lorsque nous poussons des hauts cris au sujet du dumping, c'est que le dumping existe, qu'il crée une certaine forme de préjudice et il est certain que nous avons l'obligation de protéger notre industrie comme les autres pays le font pour la leur.

[Texte]

We get complaints from one group that they do not act fast enough. I do not know how legitimate your argument is, but you do point out the danger of too speedy a settlement of issues because then justice may be denied since you do not have a chance to argue. Would you like to expand on that? I notice that somewhere in here you are a little concerned that in our quest for effectiveness and efficiency we may be unrealistic in our timeframe and that you would suffer.

• 1640

Mr. P. Clark: I think there are two areas of specific concern. One is a point that, when you were questioning Mr. Hines on May 21 about the powers of the deputy minister...

The Chairman: What year was that? This year?

Mr. P. Clark: This year. It only seems like last year. I think Roy said that the real issue is whether or not there was an injury in the first place—this is in relation to undertakings—and that would not have been addressed in any substantive way, except in terms of the legislation, which requires the deputy minister to terminate a case at any point through his investigation if he does not have satisfactory evidence of injury. It is in that area, whether or not there was injury, where the real discretion is. That is where people here concerned have a bit of a problem, because the prima facie determination is based primarily on information obtained from the manufacturing industry.

The other concern is in terms of the time period for the investigation. I do not know if Mr. Zurr would have this type of information from Customs, but in how many cases has the final determination for margin of dumping been larger than the preliminary determination or, with reverse weight, in how many cases has the preliminary determination been higher than the final determination because it was based on inadequate information?

The Chairman: You mean, did they, as time went by, have to modify their decision?

Mr. P. Clark: As I understand it, there is a preliminary determination on the margin of dumping, and then there is a final one.

The Chairman: You are wondering how many times the figures coincide...

Mr. P. Clark: How many times is the first one bigger than the second one?

The Chairman: Somebody want to answer that. I do not think you carry that information around in your head, but you are welcome.

Mr. Philip Zurr (Special Assessments Branch, Department of National Revenue): I do not have the statistic on that, but I think it is true to say that in more cases than not the values determined at the time of the final determination would be lower than the ones established at the preliminary determination.

[Traduction]

Un groupe se plaint de ce qu'ils n'agissent pas assez rapidement. Je ne sais pas à quel point ce que vous dites est vrai, mais vous dites bien qu'il existe un danger à vouloir régler les questions trop rapidement car, dans ce cas, la justice est mal faite étant donné que vous n'avez pas la possibilité de défendre votre cause. Voudriez-vous étayer votre point de vue? Je crois remarquer que vous êtes un petit peu préoccupé par le fait que nous pourrions, en vue d'améliorer l'efficacité et la rentabilité, avoir fixé des délais irréalistes qui vous feraient souffrir.

M. P. Clark: Je pense que deux points me préoccupent tout particulièrement. L'une de mes préoccupations porte sur un point qui, lorsque vous interrogiez M. Hines le 21 mai à propos des attributions du sous-ministre...

Le président: En quelle année? Cette année?

M. P. Clark: Cette année, bien qu'on dirait que c'était l'année dernière. Je crois que Roy a dit qu'il s'agissait en fait de savoir s'il y avait eu préjudice. Il parlait des entreprises, et cette question n'aurait pas été traitée de façon très détaillée sauf en ce qui concerne la loi, qui exige que le sous-ministre mette un terme à une affaire si au cours de son enquête il estime qu'il n'existait pas suffisamment de preuve permettant de prouver qu'il y a eu préjudice. C'est dans ce domaine, à savoir s'il y a eu ou non préjudice, que réside le vrai pouvoir de discrétion. C'est justement cela qui préoccupe ceux qui sont ici car la décision prise de premier abord est fondée principalement sur les renseignements donnés par l'industrie manufacturière.

Le deuxième point qui nous préoccupe porte sur la durée de l'enquête. Je ne sais pas si M. Zurr pourrait obtenir de type de renseignements des Douanes, mais dans combien de cas le montant final a-t-il été plus important que le premier montant ou, à l'inverse, dans combien de cas le montant préliminaire a-t-il été plus élevé que le montant final parce qu'il était fondé sur des renseignements insuffisants?

Le président: Vous voulez savoir si à mesure que le temps passait, ils ont eu à modifier leur décision?

M. P. Clark: Si je comprends bien, une décision préliminaire est prise en ce qui concerne l'ampleur du dumping, décision qui est suivie d'une décision définitive.

Le président: Vous vous demandez en fait combien de fois les chiffres coïncident.

M. P. Clark: Combien de fois la première était supérieure à la seconde?

Le président: Quelqu'un veut répondre à cette question? Je ne pense pas que vous ayez ces renseignements en mémoire, mais vous pouvez toujours essayer.

M. Philip Zurr (Direction des évaluations spéciales, ministère du Revenu national): Effectivement, je n'ai pas les chiffres devant moi mais je pense qu'il est exact de dire que dans la plupart des cas, le montant établi au moment de la décision finale aura été inférieur à celui établi au moment de la décision préliminaire.

[Text]

The Chairman: Because of additional information?

Mr. Zurr: Yes.

The Chairman: But it all becomes a matter of degrees, Peter. If you follow that to a logical or illogical conclusion, then, if you went on long enough, there would be no damage at all.

Mr. P. Clark: We certainly understand that. We would just hope there would be enough flexibility in the system.

The Chairman: I think you have hit the right word, and that is what we are trying to do: get a balance, which is why we are getting views from both sides of the issue. If you have been following this meeting—and, for all I know, you have—you may get a little tired of my analogies, but frankly we get into the whole question of openness or transference or how much information we provide in how much time, and we get conflicting views on that. Everybody agrees it should be more but not too much. We go to the Americans and they warn us not to make the mistake that they made, which is too much revelation. So, whatever decision we come down with, it is really going to be a matter of judgment to plan to be fair and make it possible for the system to work adequately and effectively. It is not going to please everybody; that will probably be the proof of our impartiality.

Mr. P. Clark: We understand that completely, and I would like to indicate that the transparency and the openness of Customs practices depend on many variables. At the present time it depends on precisely whom you are dealing with, because there is a wide range of willingness on the part of Customs officials to deal with you. It also depends on how you approach them. If you approach them in an adversary way or an antagonistic way, you are not going to get anywhere with them. But we just would not like to see the flexibility legislated out of the system.

The Chairman: Peter, there was a great example of someone taking two and a half hours getting through the Customs the other night from Ottawa. It took me only three minutes because I have an honest face. This fellow is not responsible for his face. I think they are great people at the Customs in Ottawa. But he got stuck on a baseball night, did you not?

However, in a very serious vein, that again comes back to the point you were raising about the attitude of the officials and, as you say, the way they are approached. I do not think that should be a criterion for the officials, but, at the same time, human nature is what it is. I think the whole approach to administration is that is flowing out of the thing. I have, in a preliminary way, come to the conclusion that we have a very good nucleus of people in Revenue, Finance and Customs, who perhaps have not had the full support of government for staff or research or maybe for salary ranges that they are entitled to. I think we probably do you and our manufacturers more good not through legislation but through attitude and streamlining and making our bureaucracy a little more sensitive to problems. I am rather pleased. I am finding that this theory or this concept of mine is not running into any opposition at all

[Translation]

Le président: En raison des renseignements supplémentaires que vous auriez obtenus?

M. Zurr: Oui.

Le président: Mais cela devient alors une question de degré, Peter. Si vous continuez votre raisonnement jusqu'au bout il n'y aura plus de préjudice.

M. P. Clark: Nous comprenons cela. Nous espérons seulement qu'il y aurait davantage de souplesse dans ce système.

Le président: Je pense que vous venez de toucher là au point sensible et c'est ce que nous essayons de faire: établir un équilibre et c'est pourquoi nous demandons à chaque partie de présenter son point de vue. Si vous avez suivi ces séances et d'après ce que je sais, c'est effectivement le cas, mes analogies vous fatiguent peut-être un peu, mais franchement il s'agit de toute la question d'ouverture: combien de renseignements nous donnons en combien de temps; et les points de vue diffèrent. Tout le monde convient qu'il devrait y en avoir plus mais pas trop. Nous consultons les Américains et ils ne nous disent de ne pas faire l'erreur qu'ils ont faite qui est d'être trop ouverts. Donc, quelle que soit la décision que nous prendrons, il s'agira surtout d'une question de jugement dans la mesure où nous essaierons d'être justes et de faire en sorte que le système fonctionne de façon adéquate et efficace. Cela ne va pas plaire à tout le monde; nous prouverons ainsi notre impartialité.

M. P. Clark: Nous comprenons cela très bien et je voudrais dire que la transparence et l'ouverture des pratiques douanières dépendent de plusieurs facteurs. A l'heure actuelle, cela dépend précisément de la personne à laquelle vous avez affaire car tous les douaniers ne sont pas prêts à s'occuper de vous. Cela dépend également de la façon dont vous les abordez. Si vous les abordez de façon agressive, vous n'irez nul part. Mais nous ne voudrions pas que le facteur souplesse soit supprimé du système par une loi.

Le président: Peter, je peux vous citer l'exemple de quelqu'un qui a mis deux heures et demie à passer la douane l'autre nuit d'Ottawa. Cela ne m'a pris que 3 minutes car j'ai l'air honnête. Ce type n'est pas responsable de son visage. A mon avis, il y a certains douaniers très bons à Ottawa mais l'autre a dû travailler un soir où il y avait du baseball, n'est-ce pas?

Cependant, trêve de plaisanterie, on en revient au point que vous exposiez tout à l'heure sur l'attitude des fonctionnaires et, comme vous le dites, à la manière dont on les aborde. Je ne pense pas que cela devrait être un critère mais, en même temps la nature humaine est ce qu'elle est, d'où la variation dans les attitudes. Je suis arrivé à la conclusion que nous avons des personnes très compétentes au ministère du Revenu, des Finances et des Douanes qui ne bénéficient peut-être pas du plein appui du gouvernement en ce qui concerne le personnel ou le personnel de recherche ou qu'ils n'ont peut-être pas le salaire qu'ils méritent. Je pense que nous vous rendons un meilleur service, à vous et aux fabricants, en ne légiférant pas mais en améliorant notre attitude et en rendant notre bureaucratie un peu plus sensible à vos problèmes. C'est un point positif. Je constate que cette théorie ou cette conception que

[Texte]

within the public sector. On the contrary, I can see a reaction which is very encouraging.

• 1645

Mr. P. Clark: In terms of your specific proposal—as I indicated last night and this group again supports it—we feel anything that can be done to provide better prospects for the officials charged with the administration of these laws will improve their morale and will benefit both sides that deal with it.

The Chairman: Let me move on to price undertakings, if I may. You seem a little concerned that there could be negotiated and put in place, more to get rid of a problem, without really determining whether there is an injury or not. Is that a real concern?

Mr. Lohner: The answer to your question is yes, for a number of reasons.

The Chairman: What is your concern based on?

Mr. Lohner: A number of reasons. The natural reaction to an overseas supplier to being visited by, in effect, the government of a foreign country, would be that it was an onerous situation and one which would leave the supplier with a lot of unanswered questions, in all innocence. He would be asked, judging from what we have seen in the past in terms of questionnaires, or what we understand to have been the case in visits from members or officials of the government to other countries, for detailed information about the operations of the company and detailed statistics. He would be asked for things which generally companies, even in this country, would not supply or discuss with anybody else. In fact, in some cases I wonder even if companies in this country keep such detailed information.

As to the practical effect, as we understand it, even if it were valid to have an undertaking to revise, presumably upward, a price, that might have no other effect but to cut off, as a supplier of goods to this country, the person being approached, because the price level to which an undertaking would be requested might render that item uncompetitive and not profitable in this country.

The Chairman: Let me just read you a paragraph here which is important to me. The reason I am pressing you on this is that this is a very new concept to us, really, and one that seems to work well in other countries. In the bottom paragraph of page five, it says:

To accept an undertaking, National Revenue would have to be satisfied that the undertaking would eliminate the injury to Canadian producers. For this reason, National Revenue would accept an undertaking only if it was given by or on behalf of exporters representing "substantially all" of the trade in the product under investigation.

So it seems to me that Revenue has anticipated your logical or natural reaction and made it very clear that undertakings would not be handed out frivolously. They are saying that first of all it must be linked to very clear evidence that the

[Traduction]

j'ai, ne rencontre pas d'opposition au sein du secteur public. Au contraire, la réaction semble être très encourageante.

M. P. Clark: En ce qui concerne votre proposition précise, comme je l'ai dit hier soir et ce groupe l'appuie également, nous pensons que tout ce qui pourrait améliorer les perspectives pour ceux qui sont chargés de l'administration de ces lois, permettra d'améliorer leur moral et profitera au deux camps.

Le président: Parlons maintenant des fixations de prix, si vous me le permettez. Vous semblez être un petit peu préoccupé par le fait qu'ils pourraient être négociés et mis en place davantage pour supprimer un problème sans établir réellement s'il y a eu préjudice ou non. Est-ce l'une de vos préoccupations?

M. Lohner: Je dirais oui pour un certain nombre de raisons.

Le président: Sur quoi votre préoccupation est-elle fondée?

M. Lohner: Sur un certain nombre de raisons. La réaction normale d'un exportateur qui recevrait la visite des représentants du gouvernement d'un pays étranger serait que tout cela lui semblerait très lourd et ces questions resteraient en toute franchise sans réponse. On y demanderait, d'après les questionnaires que nous avons vus au cours des dernières années ou d'après ce que nous croyons être le cas, lors de ces visites de membres ou de hauts fonctionnaires du gouvernement d'autres pays, des renseignements détaillés sur les opérations de la société et des chiffres tout aussi détaillés. On y poserait des questions auxquelles les sociétés en général, même dans ces pays, ne voudraient discuter avec personne. En fait, dans certains cas, je me demande même si les sociétés dans ce pays conservent de tels renseignements détaillés.

En ce qui concerne la pratique, même si on a la possibilité de réviser les prix, vraisemblablement à la hausse, cela n'aurait peut-être pas d'autre effet que d'éliminer comme fournisseur de biens dans ce pays, la personne ainsi approchée, car le prix révisé risquerait de rendre ce produit non concurrentiel et non rentable dans ce pays.

Le président: Permettez-moi de vous lire un paragraphe qui me semble très important. La raison pour laquelle je vous pose tant de questions à ce sujet, c'est que ce concept est nouveau et qu'il semble fonctionner à merveille dans d'autres pays. Le deuxième paragraphe de la page 6 dit ceci:

Avant d'accepter un engagement, Revenu national devrait être convaincu que cet engagement supprimerait le préjudice subi par les producteurs canadiens. Pour cette raison, Revenu national n'accepterait un engagement que s'il était proposé par des exportateurs représentants la presque totalité des importations du produit faisant l'objet de l'enquête ou en leur nom.

Il me semble donc que le ministère du Revenu a anticipé votre réaction logique ou normale et a bien précisé qu'aucun engagement ne serait distribué à la légère. Tout d'abord, le ministère dit qu'il devrait être convaincu que l'engagement en

[Text]

undertaking would eliminate the injury. So, first of all they have to establish that there was injury and, second, they have to establish that the agreement or undertaking would eliminate that injury. Furthermore, they are making it very clear that they would accept an undertaking only if it were given by or on behalf of exporters representing substantially all of the trades under investigation.

Mr. P. Clark: The concern, Mr. Chairman, is that the full injury inquiry before the import tribunal would not take place, if there were an undertaking. That is really the only time when the import group or the export group gets a real shot at proving or establishing that, from their perspective, there is an injury or that the injury is not—under the old system anyway—due to dumping.

• 1650

The Chairman: But it takes two to tango. There would have to be two to agree to the undertaking. So, I do not quite grasp your concern here. First of all, the aggrieved person and the person who is supposed to be doing the injury would have to agree to the undertaking. You are talking about third-party interests in the case.

Mr. P. Clark: But, then, in some countries we deal with, or these people deal with, the specific product would be in very few hands and sometimes only in one hand.

The Chairman: Could you help me out on this? Am I right in my interpretation?

Mr. Zurr: Certainly, both the exporter and the Canadian producers would be involved in any discussion on price undertakings. But I would also refer you to section 25.2 of the draft proposals in which any of the parties who have an interest in the proceedings could make a referral to the Tribunal on the question of injury, within 30 days of the date of the acceptance of an undertaking by the deputy minister. So that if there were a concern on the part of an importer, shall we say, or a Canadian manufacturer, that the undertaking was not serving the purpose it was intended to serve or the injury issue had not been adequately dealt with, a reference could be made to the tribunal.

Mr. P. Clark: When we consulted with some of the people involved in trade policy, not only here but in the United States, they shared the view that the acceptance of an undertaking on behalf of the exporter would almost be an implicit acceptance of injury. I do not know that any consumer group or importer really is going to want to go to the expense of fighting something before the tribunal after an undertaking has been given.

Mr. Zurr: There is a legislative provision there if they wish to avail themselves of it.

Mr. P. Clark: I can assure you that the Consumers Association will never spend that kind of money.

[Translation]

question supprimerait le préjudice. Donc, tout d'abord, ils doivent établir qu'il y a eu préjudice et deuxièmement, ils doivent établir que l'accord ou que l'engagement supprimerait ce préjudice. De plus, on y précise bien qu'il n'accepterait d'engagement que s'il était proposé par des exportateurs représentant la presque totalité des importations du produit faisant l'objet de l'enquête ou en leur nom.

M. P. Clark: L'ennui, monsieur le président, c'est que l'enquête sur le préjudice subi qui est menée devant le tribunal d'importation n'aurait pas lieu s'il y avait engagement. C'est vraiment la seule fois où le groupe importateur ou le groupe exportateur a vraiment l'occasion de prouver ou d'établir que, de son point de vue, il y a effectivement préjudice ou que le préjudice n'est pas, selon l'ancien système de toute façon, imputable à des pratiques de dumping.

Le président: Il faut toutefois être deux pour jouer le jeu. Il faut deux parties pour convenir qu'il existe un tel état de fait. Par conséquent, je ne comprends pas tout à fait votre préoccupation car il faudrait d'abord que la personne ayant subi des torts et celle qui est censée les avoir causés conviennent qu'un tel état de fait existe. Or, ce dont vous parlez, ce sont des intérêts d'un tiers.

M. P. Clark: Cependant, dans certains des pays avec lesquels nous avons des liens commerciaux, le produit peut se trouver entre quelques mains seulement, et même parfois entre les mains d'une seule personne.

Le président: Pouvez-vous m'aider à cet égard? Mon interprétation est-elle juste?

M. Zurr: Il est certain qu'à la fois l'exportateur et les producteurs canadiens participeront à cette discussion sur la fixation des prix. Cependant, je me rapporte à l'article 25.2 des propositions dans lesquelles on mentionne que n'importe quelle partie aux procédures peut recourir au tribunal dans le cas de torts qui lui sont causés, et ce en dedans de trente jours après que le sous-ministre ait accusé réception d'un tel avis. Par conséquent, si un importateur, par exemple, ou un fabricant canadien estime que la transaction n'est pas conforme aux objectifs qu'elle est censée atteindre ou qu'on n'ait pas réparé les torts causés de façon satisfaisante, on pourrait porter la chose devant les tribunaux.

M. P. Clark: Lorsque nous avons consulté certaines personnes œuvrant dans le domaine de la politique commerciale, pas seulement dans notre pays mais aussi aux États-Unis, elles étaient d'accord pour affirmer que l'acceptation d'un engagement de la part de l'exportateur signifie quasiment l'acceptation implicite d'un tort. En effet, je ne connais aucun groupe de consommateurs ou d'importateurs qui voudra se donner la peine de recourir aux tribunaux après avoir donné un engagement.

M. Zurr: Il existe cependant une disposition de la loi dont ces derniers peuvent se prévaloir s'ils le veulent.

M. P. Clark: Je puis vous assurer que les associations de consommateurs ne dépenseront jamais les sommes nécessaires pour ce genre de recours aux tribunaux.

[Texte]

The Chairman: That, by itself, is not a good enough reason to by-pass the concept. You are pointing out one of the problems or dangers that the concept of price undertaking represents. I have noted your concern, and when we review the legislation, that will be the time to make sure that your concerns are met appropriately in legislation.

If it does not, in your opinion, meet them all, then I welcome—and we really welcome openly—any suggestions you want to make to the legislation which is going to eventually fall out of these discussions. That is the time, I think, to make those specific concerns, and we will want the benefit of your input. And what you have just explained is a legitimate fear.

It is legitimate in your view, and we have an obligation to make sure that that kind of thing is minimized or it cannot happen or that some provision in the legislation has looked after that. When we get into the realm of the legislation, I think your legal counsel will want to be involved. I think we will soon be getting into legislation and that will be the time to make those specific concerns. But, really, you are not against the concept of price undertakings, in the philosophical sense. Your real concern is that it may not be really related to injury. It is possible that somebody may just want to engage in price undertaking to get rid of a problem, the marginal profit, theoretically.

Mr. P. Clark: The Canadian market is not extremely important to many of our suppliers. Canada accounts for less than four per cent of world consumption in textiles. They may just say, forget about it, and just give them the undertaking; if we sell something, fine; if we do not, fine.

It is a big expense to go through the Anti-dumping Tribunal. Philosophically, we do not have any objection to fast-tracking.

The Chairman: Basic price: You were kind enough to address yourself to that. You say it is inconsistent with GATT.

Mr. P. Clark: The basic price undertaking: We felt, from our examination of the GATT agreements, that it really went beyond what was intended.

The Chairman: I think one of the concerns we have, and probably the reason we have emphasized it to the extent we have, is that once again we do not want to be the only country without it. We are a little concerned our legislation does not come that way. What would be your opinion? Should we adopt it if it became evident to us that a preponderance of other signatories to GATT were reverting to the basic price concept?

Mr. P. Clark: I do not think any Canadian who is interested in a strong Canadian economy can object to Canada exercising its full GATT rights.

[Traduction]

Le président: En soi, ce n'est pas une assez bonne raison pour qu'on ne tienne pas compte de cette idée. Vous nous indiquez certes des problèmes ou des dangers inhérents à l'idée de la fixation des prix. J'ai noté votre préoccupation, et c'est lorsque nous examinerons la loi, qu'il faudra nous assurer qu'on y réponde de la façon appropriée.

Si toutefois le projet de loi ne répond pas à toutes vos préoccupations, alors nous accueillerons tous très favorablement toute autre proposition que vous voudrez bien nous présenter dans le cadre de ces discussions menant à la rédaction de la loi. Je crois que c'est alors qu'il faut communiquer les préoccupations précises, comme c'est alors que nous voudrions bénéficier de votre participation. Pour revenir à votre explication, elle me paraît exprimer une crainte très légitime.

Cette préoccupation est très légitime à vos yeux et quant à nous, nous avons l'obligation de nous assurer que ce genre de chose puisse être atténué ou ne puisse pas se produire, ou qu'une disposition de la loi en tienne compte. A ce sujet, c'est-à-dire au sujet de questions de nature juridique, je crois que votre avocat voudra participer à la discussion. Or nous allons bientôt aborder l'étude du texte de loi, moment où il faudra nous communiquer ces préoccupations précises. Cependant, sur le plan des principes, vous n'êtes pas contre les engagements au sujet des prix. Ce qui vous préoccupe, c'est qu'il n'y ait pas de lien entre cela et les torts qui vous sont causés. Il est en effet possible que quelqu'un veuille le faire pour se débarrasser d'un problème, de bénéfices marginaux.

M. P. Clark: Le marché canadien n'est pas extrêmement important pour bon nombre de nos fournisseurs. En effet, le Canada représente moins de 4 p. 100 de la consommation mondiale en matière de textile. On dira donc peut-être qu'il faut oublier tout cela et donner le prix demandé tout en pensant que si l'on vend quelque chose, tant mieux, et que si l'on n'en vend pas, ce n'est pas grave.

Cela coûte très cher de passer devant le Tribunal anti-dumping. Par conséquent, sur le plan des principes, non, nous n'avons aucune objection à une solution rapide.

Le président: D'ailleurs, vous avez eu la gentillesse de mentionner la question du prix de base. Vous avez affirmé qu'il ne tient pas compte des accords du GATT.

M. P. Clark: Après examen des ententes du GATT, nous avons estimé que la fixation du prix de base outrepassait les intentions.

Le président: Je crois que l'une de nos préoccupations, c'est qu'encore une fois, nous ne désirons pas être le seul pays qui ne dispose pas de cela; c'est d'ailleurs probablement pour cela que nous avons monté ce souci en épingle comme nous l'avons fait. Nous sommes quelque peu préoccupés du fait que notre législation ne semble pas s'orienter en ce sens. Êtes-vous de cet avis? Devrions-nous adopter une telle position si nous nous rendons compte que la plupart des autres pays signataires du GATT retiennent à l'idée du prix de base?

M. P. Clark: Je ne crois pas qu'aucun Canadien désireux que l'économie de son pays soit forte puisse s'opposer à ce que le Canada exerce toutes les prérogatives que lui accorde le GATT.

[Text]

The matter is really one which is a grey area, and it is being discussed in Geneva at the present time. If the Anti-Dumping Practices Committee were to determine that the Canadian legislation was consistent with the code, interpreting Article 6, then our objection would be groundless.

The Chairman: Well, let us say we were consistent. I do not think we want to be trail-blazers. We just want to make sure we do not wake up and find we are the only people without that rather Draconian approach.

Mr. P. Clark: I think it could be a very awkward type of system to use. You could use it, for example, on steel where you have specific grades that are traded internationally, and you could set a price and follow through the procedure. But how do you do it on polyester cotton fabric, which can weigh from two to sixteen ounces a yard, or nylon fabric or different types of constructions?

The Chairman: Yes.

Mr. P. Clark: There are just so many variables in the textile trade that it would be very hard to set a trigger price. Why, you could have hundreds of trigger prices just for a specific type of fabric. It is unwieldy.

The Chairman: Yes. I am not unaware of that. I think you gave the answer I wanted. Once again, I will not say we are bluffing. I will not say we are trading them. I think we are telling our partners that we do not want to be boy scouts anymore, and that we want to arm ourselves with all the provisions that GATT says we are able to do.

When we get down to the basic prices, we are a little concerned that our trading partners may, in the next little while, adopt this concept.

Mr. P. Clark: It is very attractive to some of them.

The Chairman: That is right. So we are, I suppose, in a position where we might say that we do not like the concept, but if others use it, we are going to have to use it. That may be our position. I cannot speak for the government.

Mr. P. Clark: Well, if it is considered to be consistent with GATT, and other people use it, then it certainly would be in line for Canada to exercise its rights.

The Chairman: Thank you.

I think, gentlemen, we did discuss the monitoring of imports, or did we? Yes, we got into that, and I think your views were pretty . . . That was the first issue I brought up.

The other thing, the product coverage of anti-dumping findings, particularly in the textile areas, tend to be too broad. Would you like to expand on that a little bit?

Mr. P. Clark: I have a specific problem in respect to texturized polyester filament yarns. There are certain types of yarns which were not available from Canadian production at all, and the anti-dumping duty still applied, notwithstanding

[Translation]

Il s'agit cependant d'une zone grise, qui fait d'ailleurs l'objet de discussions à Genève en ce moment. Si le Comité chargé d'étudier les pratiques anti-dumping devait en conclure que la loi canadienne était conforme au code, en ce qui concerne l'interprétation de l'article 6, notre objection n'aurait alors plus de raison d'être.

Le président: Supposons qu'il y ait conformité. Je ne pense pas que nous tenions à être des pionniers dans ce domaine. Nous voulons tout simplement être sûrs de ne pas constater, un jour ou l'autre, que nous sommes les seuls à ne pas adopter une approche aussi draconienne.

M. P. Clark: A mon avis, ce genre de système risquerait d'être très difficile à utiliser. Certes, en ce qui concerne l'acier, par exemple, qu'est classé en catégories spécifiques reconnues internationalement, il est facile de fixer un prix et d'appliquer la procédure. Cependant, comment feriez-vous pour des cotons en polyester qui peuvent peser de 2 à 16 onces le mètre, avec le nylon ou d'autres types d'articles?

Le président: En effet.

M. P. Clark: Il y a tellement de variables dans le commerce du textile qu'il serait très difficile de fixer un seuil de prix. Il vous faudrait alors fixer des centaines de seuils simplement pour un type de tissu. Ce ne serait absolument incommode.

Le président: En effet. J'étais au courant de cela. Vous m'avez donné la réponse que je voulais. Nous ne voulons pas bluffer, mais nous voulons dire à nos partenaires que nous n'avons plus du tout l'intention de jouer aux enfants de chœur, et que nous allons nous armer des instruments acceptés par le GATT.

En ce qui concerne les prix de base, nous craignons un peu que nos partenaires commerciaux en arrivent un jour ou l'autre à adopter ce concept.

M. P. Clark: Il est en effet très séduisant pour certains d'entre eux.

Le président: C'est exact. On pourrait donc dire que, même si ce concept ne nous plaît guère, si d'autres l'utilisent, nous serions obligés d'en faire autant. C'est peut-être cela que nous serons obligés de dire, mais je ne peux pas me faire le porte-parole du gouvernement.

M. P. Clark: Si vos mesures sont conformes aux accords du GATT et que d'autres pays ont adopté les mêmes, je pense qu'il serait tout à fait légitime pour le Canada d'exercer ses droits.

Le président: Merci.

Messieurs, je crois que nous avons parlé du contrôle des importations, n'est-ce pas? Vos opinions là-dessus étaient plutôt . . . oui, en effet nous en avons parlé tout au début.

Passons maintenant à la question de la portée des décisions du Tribunal anti-dumping, surtout en ce qui concerne le textile. Pourriez-vous nous donner un peu plus de précisions à cet égard?

M. P. Clark: J'ai un problème particulier en ce qui concerne les fils de polyester texturisés. Certains de ces fils, bien qu'ils ne soient pas fabriqués au Canada, étaient quand même soumis aux droits anti-dumping, et ce malgré les démarches

[Texte]

representations made to the Anti-dumping Tribunal at the time of and subsequent to the investigation.

The Chairman: What were their arguments for maintaining their position?

Mr. P. Clark: It was argued that they were substitutable, and that substitutability was a matter of opinion. The margin of error or the benefit of the doubt was granted to the domestic producers.

The Chairman: We will be getting into the situation where they will tell you what colour suit you have to wear.

Mr. P. Clark: They are not quite that far yet.

The Chairman: No, I hope not. Have you any suggestions as to how this problem can be avoided?

Mr. P. Clark: It is extremely difficult. I guess there would be just be need for a greater body of expertise to look at these problems because we examined the Anti-Dumping Tribunal decisions, and we have noted a number of cases where they have clearly excluded products which were not competitive with Canadian production. In our area, textiles and garments and the fashion industry, it is a concept over which there is great controversy and nobody has been prepared to be Solomon yet, not the Anti-dumping Tribunal, the Tariff Board nor the Textile and Clothing Board.

The Chairman: Peter, I think you are really zeroing in more on the quality and consistency in judgment, rather than legislation. Am I right on that?

Mr. P. Clark: Well, I think that one will follow the other, sir.

The Chairman: Yes, all right. That is why I think your views are valuable. You are suggesting that there is some inconsistency in decisions. We cannot very well attack that through our legislation.

Mr. P. Clark: No, though we would hope you could make recommendations. We noted with great interest some of the recommendations in that regard made by Mr. Magnus at Canadian General Electric and others, and we support those.

The Chairman: Well, I do not make the distinction between legislation and attitudes and performance. I think they are all related, and I hope our paper makes that point.

Mr. P. Clark: The legislation is only as good as the administration.

The Chairman: Right. I agree with that.

Now, is it in the same vein that you mention on your brief; "The proposals delegate too much administrative discretion to Canadian officials"?

• 1700

Mr. P. Clark: Well, that comes back to the first point where I quoted Roy Hines from the May 21 meeting, and Mr. Burr has pointed out that there are certain safeguards. We will certainly work closely through the legislative process to ensure that our views are taken into account.

[Traduction]

faites auprès du Tribunal anti-dumping à l'époque de l'enquête.

Le président: Pour quelles raisons le tribunal a-t-il maintenu sa position?

M. P. Clark: Il a prétendu que ces fils pouvaient être remplacés par d'autres et que cette capacité de substitution était une question d'opinion. On donna le bénéfice du doute aux producteurs canadiens.

Le président: A ce train-là, on va finir par vous imposer la couleur des vêtements que vous devrez porter.

M. P. Clark: Ils n'en sont pas encore là.

Le président: J'espère bien que non. Que suggérez-vous pour résoudre ce problème?

M. P. Clark: C'est extrêmement difficile. Je suppose qu'il faudrait en laisser le soin à des experts car, après avoir étudié un certain nombre de décisions prises par le Tribunal anti-dumping, nous avons constaté que, dans un certain nombre de cas, il avait nettement exclu des produits qui n'étaient pas compétitifs par rapport à des produits canadiens. Dans notre domaine, c'est-à-dire dans l'industrie des textiles, du vêtement et du prêt-à-porter, c'est un concept qui est très controversé mais personne n'est disposé à rendre un jugement à la Salomon, pas plus le Tribunal anti-dumping que la Commission des tarifs ou la Commission du textile et du vêtement.

Le président: Peter, je crois que vous insistez davantage sur la qualité et la logique du jugement, plutôt que sur la loi elle-même.

M. P. Clark: Je suppose que l'un découle de l'autre.

Le président: Bien sûr. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle vos opinions sont très intéressantes. Vous prétendez en effet qu'il y a des incohérences dans certaines décisions. On ne peut pas vraiment s'y attaquer à l'aide de nos lois.

M. P. Clark: Certes non, mais nous espérons quand même que vous ferez des recommandations. A cet égard, nous endossions certaines des recommandations faites par M. Magnus, de la Société Générale Électrique du Canada, et par d'autres.

Le président: Moi, je ne fais pas la distinction entre la loi, les attitudes et le rendement. Ces trois éléments sont reliés entre eux et j'espère que notre rapport le montrera bien.

M. P. Clark: L'efficacité d'une loi dépend de ceux qui l'administrent.

Le président: Je suis d'accord avec cela.

Dans le même ordre d'idées, vous mentionnez dans votre mémoire que «les propositions délèguent beaucoup trop de discrétion administrative aux responsables Canadiens»?

M. P. Clark: Cela nous ramène à mes remarques de tout à l'heure où je citais certaines paroles prononcées par Roy Hines lors de la réunion du 21 mai, et M. Burr vous a indiqué qu'il y avait certaines garanties. Nous allons participer le plus activement possible au processus législatif afin de nous assurer que nos opinions seront prises en compte.

[Text]

The Chairman: Well, we are going to be meeting with the Tribunal fairly soon. I think one of the areas I, as well as Mr. Nickerson and others, would like to probe, is the whole thing of cost. When it becomes too costly to exercise the legal rights of a citizen and the concern of the Canadian manufacturer, there is something wrong with the system. You as well as others have suggested the Tribunal would be too expensive.

Mr. P. Clark: Well, we made recommendations to that effect to the Tariffs and Trade Committee during the Tokyo round. We felt that many of the things which have been considered or suggested in the proposals will go some way in meeting our concerns.

The Chairman: Would you do me a favour before you go back to the Crown with another client? Would you make a little note for me outlining which ones you think are of benefit?

Mr. P. Clark: Yes, definitely. If you are looking for my personal views, I would rather do it when I come with Rodney next week.

The Chairman: All right. It is very important to me. I really hope there is some way in which we can reduce costs and make our Tribunal more accessible, because I can well imagine that just getting through the maze is costly. It must be a deterrent to a lot of people who say, what the hell is the use; it is too expensive. This is one of the reasons we have looked at the American system with some apprehension. We do not want to be too legalistic here. If we become too legalistic, it becomes more costly. Maybe when the constitutional problems are over this will be the outlet for some of our lawyers. In the meantime it is very costly. On the other hand, we do not want to go all the way to instant-justice arbitration because some people worry about that.

Mr. P. Clark: When are you meeting with the Tribunal?

The Chairman: Next week.

Mr. P. Clark: Sometime after Monday?

The Chairman: Yes. So I will leave that question until I have a chance to see what you think is of benefit. Are there any areas you would like to discuss or that you would like to initiate?

Mr. P. Clark: I do not think we have anything to add to that, sir.

The Chairman: Mr. Nickerson has asked for another round or two or three, and please go right to it. We have lots of time.

Mr. Nickerson: Thank you, Mr. Chairman. I want you to understand that I am not really a permanent member of this committee, so I am probably going to ask questions which have been asked many times before and which might even be a little naive. But in your presentation, you said:

[Translation]

Le président: Nous allons rencontrer les membres du tribunal dans un proche avenir et l'une des questions que j'ai l'intention d'aborder, et je ne suis sans doute pas le seul, est celle du coût qui intéresse entre autres M. Nickerson. En effet, lorsqu'il devient trop coûteux de faire valoir les droits légaux d'un citoyen et de résoudre les problèmes légitimes d'un fabricant canadien, il y a alors quelque chose qui cloche dans le système. Vous avez dit, comme d'autres témoins d'ailleurs, que le Tribunal reviendrait beaucoup trop cher.

M. P. Clark: Nous avons fait des recommandations à cet effet au comité des tarifs et du commerce pendant les négociations de Tokyo. A notre avis, bon nombre des choses qui ont été prises en compte ou suggérées dans les propositions permettent, dans une certaine mesure, de dissiper nos préoccupations.

Le président: Puis-je vous demander de m'indiquer par écrit, avant de partir, lesquelles vous paraissent les plus intéressantes?

M. P. Clark: Volontiers. Toutefois, si vous voulez connaître mon opinion personnelle, je préférerais vous la donner la semaine prochaine, lorsque je serai ici avec Rodney.

Le président: Très bien. Je compte beaucoup là-dessus. J'espère en effet sincèrement que nous trouverons le moyen de réduire les coûts et de rendre notre Tribunal plus accessible, car je me rends très bien compte que la traversée de tout ce dédale coûte beaucoup d'argent et que cela doit dissuader pas mal de gens. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons examiné le système américain avec une certaine appréhension. En effet, nous ne voulons pas trop légiférer car, sinon, tout devient trop coûteux. Lorsque nos problèmes constitutionnels seront réglés, ce domaine servira peut-être de débouché à certains de nos avocats. En attendant, il n'en demeure pas moins que cela coûte très cher. Par ailleurs, nous ne voulons pas d'un système d'arbitrage instantané car beaucoup de gens redoutent un tel système.

M. P. Clark: Quand devez-vous rencontrer les membres du Tribunal?

Le président: La semaine prochaine.

M. P. Clark: Plus tard que lundi?

Le président: Oui. Je vais donc laisser cette question de côté jusqu'à ce que vous m'indiquiez quelles recommandations vous paraissent particulièrement intéressantes. Y a-t-il certaines questions que vous aimeriez aborder?

M. P. Clark: Je n'ai rien à ajouter.

Le président: M. Nickerson voudrait prendre la parole à nouveau, et je vais donc la lui donner car nous avons beaucoup de temps devant nous.

M. Nickerson: Merci, monsieur le président. Je voudrais que vous compreniez bien que je ne suis pas un membre permanent de ce Comité, et que par conséquent il se peut que mes questions vous paraissent un peu naïves et aient déjà été posées maintes et maintes fois. Toutefois, dans votre mémoire, vous dites:

[Texte]

... there is ample evidence in the USA of what can happen when legislation is introduced to cope with "unfair" competition.

The chairman has already referred to this earlier in this meeting. His view appears to be that the American system is not the best which could be adopted. I wonder if you would give us examples of this evidence, especially in respect to the textile business in the United States, where their system has fallen down.

Mr. P. Clark: Well, in the United States we have run into a number of problems with ornamentation tariffs which are particularly related to the garment industry. I will explain that situation briefly. The basic tariff on wearing apparel in the United States for the majority of categories is an *ad valorem* rate. When there is any type of ornamentation—and ornamentation is interpreted very broadly by the United States customs—it means there is a nonfunctional attachment to the garment; it attracts a much higher rate of duty.

The difference in the rate can be from 15 per cent to 45 per cent if it is at all ornamental. It could be a little embroidery, like the tag on the back of a pair of jeans or horses and stuff stitched on the pockets. We ran into a number of problems with the U.S. administration on that because they wanted to affect our raincoat exports by declaring epaulettes to be ornamentation rather than functional. We managed to win that one and we also managed not to have the hanger hook on the back of a shirt declared to be ornamentation. But we lost a number of other ones related to western shirts because of the manner in which the yoke of a shirt was constructed.

• 1705

There were certain things on jeans. For example, there was a fashion where you would cross the belt loops and make them an X instead of just a loop. That was declared to be ornamentation. Double-stitching was declared in certain cases to be ornamentation if it was not necessary. They all attracted this higher rate. We ran into certain problems with the Tariff Commission last year on leather wearing-apparel, where they wanted to increase the rate from a very low one of approximately 6 per cent to 25 per cent. This would have had no impact at all on the people who were causing them problems—Uruguay, Colombia, Korea and Taiwan, for example. But on Canada, where the value of the apparel was much higher, it would have become prohibitive, and the United States was not even producing in the high end of the garment market. This is an industry that is in Montreal, Winnipeg and Vancouver, where we make very expensive leather coats and jackets and export them all over the world. We just find that, when there is a complaint in the United States, it is dealt with very effectively.

[Traduction]

l'expérience américaine nous montre clairement ce qui se passe lorsqu'une loi est adoptée dans le but de lutter contre une concurrence « injuste ».

Le président en a parlé tout à l'heure et, si j'ai bien compris, il ne semble pas considérer le système américain comme une panacée. Pourriez-vous nous parler de cette expérience américaine, plus particulièrement dans le contexte des textiles, et nous donner quelques exemples d'échecs?

M. P. Clark: Aux États-Unis, nous avons eu un certain nombre de problèmes en ce qui concerne les tarifs douaniers imposés aux tissus de décoration, qui concernent tout particulièrement le secteur de l'habillement. Je vais vous exposer brièvement la situation. Le tarif de base imposé à la majorité des catégories d'articles d'habillement, aux États-Unis, est un taux *ad valorem*. Lorsqu'il y a la moindre décoration, et le mot décoration est interprété de façon très large par les douanes américaines, cela signifie qu'on a ajouté quelque chose de superflu au vêtement et, en conséquence, le droit de douane est beaucoup plus élevé.

En effet, le taux peut passer de 15 à 45 p. 100, lorsque l'article est uniquement un article de décoration. Il peut s'agir d'une petite broderie, comme l'étiquette cousue à l'arrière d'une paire de jeans ou sur les poches. Nous avons toutes sortes de problèmes avec l'administration américaine à cause de cela parce que les douaniers voulaient considérer les épaulettes des imperméables que nous voulions exporter comme des articles de décoration, plutôt que comme des articles fonctionnels. Nous avons réussi à avoir gain de cause dans ce cas-là, et nous avons également obtenu que le crochet en tissu cousu au dos d'une chemise ne soit pas considéré comme un article de décoration. Toutefois, nous avons perdu dans un certain nombre d'autres cas, notamment en ce qui concerne nos chemises western en raison de la nature de leur empiècement.

Nous avons également certains problèmes en ce qui concerne les jeans. Par exemple, c'était la mode à une époque, de croiser la ceinture en faisant un X plutôt qu'une simple boucle. Cela a été considéré comme un article de décoration. Dans certains cas, les surpiques ont été considérées comme des motifs de décoration qui étaient parfaitement superflus. Dans ces cas-là, les articles étaient soumis à des droits douaniers beaucoup plus élevés. Nous avons eu certains problèmes l'année dernière avec la Commission des tarifs en ce qui concerne les vêtements en cuir car elle a voulu faire passer le taux de 6.0 p. 100, ce qui était très bas, à 25 p. 100. Or, une telle mesure n'aurait eu aucun effet sur les pays qui causaient justement des problèmes, à savoir l'Uruguay, la Colombie, la Corée et Taiwan, par exemple. Par contre, pour le Canada où la valeur d'un vêtement en cuir est beaucoup plus élevée, cela serait devenu prohibitif, et en plus, les États-Unis ne fabriquent guère de vêtements de ce genre. En effet, cette industrie est implantée à Montréal, à Winnipeg et à Vancouver, où nous fabriquons des manteaux et des vestons de cuir très coûteux que nous exportons dans le monde entier. Nous constatons simplement que, lorsqu'il y a une plainte aux États-Unis, on la règle avec diligence et efficacité.

[Text]

I mentioned in a previous meeting that, in looking through the decisions of the International Trade Commission in the United States since the Reagan administration, there has been some tendency to be more even-handed than there was in the past. The worst example of the United States reacting to unfair competition, or what they considered to be unfair competition, was in August, 1971, when Mr. Nixon let loose his shock on the world. We all had problems at that time. They do react very quickly.

I do not think that I can really give you any better example of the American reaction to unfair trade-practices than the current tempest over FIRA and the energy policy. I do not want to get into any political rhubarbs over this in this room, but we have analysed some of the issues in our monthly newsletters monthly, and we feel that in some cases the misunderstandings are being deliberately blown totally out of proportion for domestic political reasons.

Mr. Nickerson: That happens sometimes, not only in the United States, but also in Canada.

Mr. P. Clark: It happens here, too; it all depends on who is being gored.

Mr. Nickerson: Thank you. I see this brief is not numbered and sometimes it is a good idea to number the pages of a brief that is presented to us.

On the second page of the section entitled "The Proposals: General Comments", I have read about three times through the top paragraph which begins "negotiated undertakings with exporters, who, faced with negotiations . . ." I do not understand what it means. I wonder if you could explain it.

Mr. P. Clark: I think this is what we went through with Mr. Mackasey, and Mr. Zurr explained that there are certain safeguards there. It is a concern that in certain cases there might be undertakings to raise prices without a finding of injury—without adequate certainty that there was injury.

Mr. Nickerson: I see.

Mr. P. Clark: Mr. Zurr has pointed to several points in the legislation which, if properly translated into legislation and regulations, might resolve some of our problems.

The Chairman: Then you will have ample chance to have an input into that.

Mr. Nickerson: I have one final question. On the same page, when you are talking about product coverage in anti-dumping findings—and this is a matter we spoke about briefly last night with the Homefurnishing Manufacturers Association—could you cite specific examples of where this has occurred—where it was found by an anti-dumping hearing that a product cover agency has included things that should not have been included?

• 1710

Mr. P. Clark: Well, I made the specific reference to polyester filament yarns. If you give me just a second, I have extracts from that case in another brief.

[Translation]

J'ai indiqué, au cours d'une séance précédente, qu'en examinant les décisions prises par la Commission du commerce international des États-Unis, depuis l'arrivée au pouvoir de Reagan, j'avais constaté que cette commission avait tendance à être plus impartiale que dans le passé. La pire réaction que les États-Unis aient jamais eue face à une concurrence injuste, ou ce qu'ils considéraient comme telle, s'est produite en août 1971, lorsque M. Nixon est sorti de ses gonds. Nous avions tous des problèmes, à ce moment-là. Ils ont donc réagi très vite.

Le meilleur exemple que je puisse vous donner d'une réaction américaine vis-à-vis des pratiques commerciales injustes est le tollé que soulèvent actuellement l'Agence d'examen de l'investissement étranger et la Politique énergétique. Je ne voudrais pas m'avancer sur un terrain dangereux ici, mais nous avons analysé certains de ces problèmes dans nos bulletins mensuels; nous estimons que, dans certains cas, on grossit délibérément les malentendus qui prennent alors des proportions complètement démesurées et cela par intérêt politique.

M. Nickerson: Cela arrive parfois, pas seulement aux États-Unis, mais aussi au Canada.

M. P. Clark: Cela se passe ici aussi, tout dépend de celui qui se fait plumer.

M. Nickerson: Merci. Je constate que vous n'avez pas paginé votre mémoire; or, cela nous aurait facilité beaucoup les choses.

A la seconde page du chapitre intitulé: «propositions: observations générales», j'ai lu à peu près trois fois le paragraphe du haut qui commence ainsi: «On négocie des engagements avec les exportateurs qui, face à des négociations . . .». Je ne comprends pas ce que cela veut dire. Pourriez-vous m'expliquer?

M. P. Clark: Nous en avons déjà parlé avec M. Mackasey et M. Zurr a expliqué qu'il s'agissait de certaines garanties. Nous craignons en effet que, dans certains cas, on s'entende pour augmenter les prix sans qu'on ait déterminé qu'il y avait eu préjudice . . . ou tout au moins sans qu'il y ait eu des preuves adéquates de préjudice.

M. Nickerson: Je vois.

M. P. Clark: M. Zurr a signalé plusieurs choses qui, si elles se reflètent adéquatement dans la loi et les règlements pourraient résoudre certains de nos problèmes.

Le président: Vous aurez donc largement l'occasion de participer à tout cela.

M. Nickerson: Une dernière question. A la même page, vous parlez de la portée des décisions du tribunal antidumping. On en a parlé brièvement hier au soir avec la Home Furnishing Manufacturers Association, et j'aimerais savoir si vous pourriez nous donner des exemples précis de cas où l'on a constaté au cours d'une audience du Tribunal antidumping, que certaines choses n'auraient pas dû être incluses en ce qui concerne l'imposition d'un droit douanier à un produit en particulier.

M. P. Clark: J'ai donné tout à l'heure l'exemple précis des fils de polyester. Si vous me donnez une petite minute, je peux vous trouver des détails précis dans un autre dossier.

[Texte]

The specific reference that I made was to polyester filament yarns, where a limited range of polyester filament texturized yarns were produced in Canada, and there were, in effect, no exceptions between certain denier ranges made to the anti-dumping finding.

Mr. Nickerson: That is the only example you can think of, offhand?

Mr. P. Clark: That is the main one. We have only really been involved in that anti-dumping case in the last three or four years, so that is the one that we referred to.

We indicated also, in response to Mr. Mackasey's question on that, that we have reviewed many of the cases that have been processed by the Anti-dumping Tribunal and determined that, in fact, in some cases they have been very good at being selective in their findings. But we then concluded this could be resolved by improving the quality and the depth of the staffing of that agency. As you improve the ability of people to deal with problems, then perhaps their administration becomes more uniform.

Mr. Nickerson: Thank you very much. That answers my question.

The Chairman: To summarize a little, there is no doubt you fill a very useful need. You are bringing in material that is normally not available here or, if available, is pretty hard to get in the vertical integration of some of the firms. How fast does the industry react? For instance, I am thinking of corduroy. When I used to be back in Verdun corduroy was totally unavailable in this country. I do not think it was manufactured. Then I think you people created a demand for it, or someone created a demand, and, of course, it showed up pretty well in all our products.

I would imagine at that stage somebody made a calculated decision to start producing it in this country because there was a sufficient demand for it. Am I right or wrong on that?

Mr. P. Clark: Could I ask Mr. Lohner to speak to that issue, because he was involved in corduroy production in Canada?

The Chairman: In Verdun?

Mr. P. Clark: He moved his plant to Nova Scotia. I think Mr. MacEachen...

The Chairman: Why did he not come to Lincoln? We could give you free peaches, if nothing else.

Mr. Lohner: The question is right on. I guess I should be involved in answering it.

The Chairman: I do not know why I asked it, but go ahead.

Mr. Lohner: Well, you are well prepared. We are not, necessarily.

The corduroy market did show a wide increase and evidenced itself to a large extent in the imported garments that came on as a fashion trend evidenced in other parts of the world, and by the fact that there was only one producer in this

[Traduction]

J'ai donc parlé plus précisément des fils de polyester et j'ai dit qu'un nombre limité de fils de polyester texturisé étaient fabriqués au Canada. Or, la décision du Tribunal antidumping n'excluait aucune catégorie en fonction du nombre de deniers.

M. Nickerson: C'est le seul exemple que vous ayez à l'esprit?

M. P. Clark: C'est un exemple important. Nous ne nous occupons de tous ces problèmes antidumping que depuis trois ou quatre ans et c'est l'exemple que nous avons mentionné.

Nous avons également indiqué, en réponse à une question de M. Mackasey, que nous avons examiné un grand nombre de décisions prises par le Tribunal antidumping, et que nous avons constaté que, dans certains cas, le tribunal s'était montré très sélectif. Nous avons ensuite conclu en disant qu'on pourrait résoudre ce problème en améliorant la qualité et la quantité des effectifs de cet organisme. En effet, si vous apprenez à des employés à mieux résoudre ce genre de problème, l'administration devient plus uniforme.

M. Nickerson: Merci beaucoup. Vous avez répondu à ma question.

Le président: Pour résumer un peu, il est évident que vous avez comblé une lacune très réelle. En effet, vous nous avez apporté des documents qui, normalement, ne sont pas disponibles ou, lorsqu'ils le sont, sont très difficiles à obtenir étant donné l'intégration verticale de certaines entreprises. Avec quelle rapidité l'industrie réagit-elle? Je pense par exemple au velours côtelé. Lorsque j'étais à Verdun, on ne trouvait pratiquement pas de velours côtelé au Canada. On n'en fabriquait pas. Or, je crois que c'est votre industrie qui a créé cette demande et, par la suite, le velours côtelé est devenu très populaire.

Je suppose qu'au départ, quelqu'un a mûrement réfléchi avant de prendre la décision de commencer à fabriquer du velours côtelé au Canada, après s'être assuré que la demande était suffisante. C'est bien cela?

M. P. Clark: Je vais demander à M. Lohner de vous répondre car c'est lui qui s'est occupé de la fabrication du velours côtelé au Canada.

Le président: A Verdun?

M. P. Clark: Il a déménagé son usine pour aller l'implanter en Nouvelle-Écosse. Je pense que M. MacEachen...

Le président: Pourquoi n'est-il pas venu s'implanter à Lincoln? On pourrait vous donner des pêches gratuites, à défaut d'autre chose.

M. Lohner: Puisque la question a été posée, je crois qu'il m'appartient d'y répondre.

Le président: Je ne sais pas pourquoi je l'ai posée, mais allez-y quand même.

M. Lohner: Vous êtes pourtant bien préparé, alors que nous, nous ne le sommes pas nécessairement.

La demande en matière de velours côtelé a augmenté considérablement, la preuve étant qu'un grand nombre de vêtements importés étaient fabriqués dans ce tissu qui était devenu à la mode ailleurs dans le monde. De plus, il n'y avait qu'un

[Text]

country. The group of companies to which I relate sought to, in fact, acquire grey goods in this country, and could not. There existed a temporary remission order allowing the duty-free import of grey goods for further processing. We expanded by taking over a plant in New Brunswick, moving from Quebec, to increase the production of corduroy, importing, of course, all the grey fabric and reducing the imports of finished corduroy fabric which our group was involved in from other countries in the world.

Quite frankly, and just recently, in fact this year, the decision was made to close the plant and terminate operations.

• 1715

A number of factors enter into it. I certainly would be pleased to elaborate on them if you felt it was important to your understanding. Economic conditions were certainly among them.

The Chairman: I am more interested in the impact that styles had.

Mr. Lohner: Pardon me? Impact of . . . ?

The Chairman: Style and the involvement of certain materials. I think I am making your case, really. There is the insecurity. For instance, you went into the corduroy business because there was obviously a huge demand for that particular material which had a limited availability in the country. It was a new market for someone who thought it could be produced cheaper or as cheaply with at least guaranteed delivery, if you like. Now, as styles changes, then it is no longer a lucrative or viable or profitable industry. Am I right about that?

Mr. Lohner: Recognizing the other factors, yes, it no longer warranted maintaining or continuing the production. I think you recognize that it is not that we are trying to show what good corporate or Canadian citizens we are. Basically when we recognized that we could shorten the lead times to supplying the garment makers and perhaps build something with security at the source of supply, rather than rely on foreign countries, we took that plunge.

It did not work out. We stuck with it for long after it made sense, and it just did not seem viable any more. We could not put it to alternate use, and we were forced to pull back. It is a problem.

Perhaps you are more knowledgeable about it, but just by way of simple explanation, when thinking of corduroy, many people treat all corduroy as corduroy. In fact, there are a number of variations . . .

The Chairman: Unbelievable.

Mr. Lohner: . . . more simply defined as the number of wales per inch, as well as the composition of the fabric. In effect,

[Translation]

seul fabricant de velours côtelé au Canada. Le groupe industriel auquel j'appartiens essaya de trouver des textiles écrus au Canada, mais en vain. Une ordonnance temporaire permettait alors la libre importation de textile écrus destinés à être traités. Nous avons élargi nos activités en prenant le contrôle d'une usine du Nouveau-Brunswick et en allant donc nous y installer, après avoir quitté le Québec, pour accroître le secteur de la fabrication du velours côtelé; nous importions bien sûr tous les textiles écrus, et cela nous permettait donc de réduire nos importations de velours côtelé fini, comme nous le faisions avant.

Tout récemment, cette année en fait, il a été décidé de fermer cette usine et de mettre un terme à ces activités.

Un certain nombre de facteurs sont intervenus. Je suis prêt à vous en parler davantage si vous le jugez nécessaire. La situation économique en est bien sûr l'un des principaux.

Le président: Je m'intéresse davantage à l'impact des différents styles.

M. Lohner: Pardon? L'impact de quoi?

Le président: L'importance du style du vêtement et des tissus qui entrent en jeu. En fait, je plaide votre cause. Il y a cet élément d'insécurité. Par exemple, vous vous êtes lancés dans la fabrication du velours côtelé parce qu'il y avait une demande considérable pour ce genre de tissu dont la production était très limitée au Canada. Il s'agissait d'un marché nouveau pour quelqu'un qui pensait pouvoir produire cet article meilleur marché ou aussi bon marché que les autres, avec au moins la garantie de la livraison, si vous me comprenez. Or, comme la mode change, vous vous êtes rendu compte que cette industrie n'était plus lucrative ou rentable, si vous voulez. C'est cela?

M. Lohner: Compte tenu des autres facteurs, il n'était plus justifié, en effet, de maintenir nos activités de production. Je ne voudrais pas jouer au bon apôtre et essayer de vous montrer que nous avons été de bons Canadiens, mais en fait, quand nous nous sommes rendu compte que nous pouvions réduire les délais d'approvisionnement en velours côtelé des fabricants de vêtements et que nous pouvions en quelque sorte offrir une source d'approvisionnement relativement sûre, plutôt que de compter sur des pays étrangers, nous avons décidé de faire le grand saut.

Ça n'a pas marché. Nous avons essayé de faire durer nos opérations plus longtemps que cela n'était raisonnable et finalement, ce n'était plus du tout rentable. Comme nous ne pouvions pas reconvertir notre usine, nous avons été obligés de faire marche arrière. C'est un problème.

Vous vous y connaissez peut-être dans ce domaine, mais j'aimerais vous signaler quand même qu'on ignore souvent qu'il y a toutes sortes de catégories de velours côtelé.

Le président: C'est incroyable.

M. Lohner: En effet, ces catégories sont définies en fonction du nombre de côtes par pouce ainsi qu'en fonction de la

[Texte]

there is a whole range of fabrics that many people just paint with the same brush. To us, they are all different products, and we could be sitting with dead inventory if we made the wrong commitment. When we sought to reduce our exposure and go to the only source of grey production of corduroy in this country, the suppliers turned us down. So, in effect, we could not find a viable alternative with which to continue.

The Chairman: Would you have continued had the grey material been available to you?

Mr. Lohner: In Canada?

The Chairman: Yes.

Mr. Lohner: Well, to be fully honest, there was grey material available from other countries.

The Chairman: Yes.

Mr. Lohner: But at that time the one Canadian producer of grey fabric used for further manufacture was selling the finished product at a price below what they could replace it for, just grey goods alone without adding value. We would, in fact, have been buying lost business by going out of the country to import goods on which we could not hope to compete with them.

The Chairman: Maybe he was very wise. He saw the trend.

Mr. Lohner: Perhaps. But by eliminating him—maybe not by design—they put themselves in stronger positions.

The Chairman: I am really pointing out something raised so ably earlier by one of your witnesses, that the fashion industry has a great impact on your industry. And you have to try and satisfy the whims of Canadians, and it is not always that easy.

Really, I am saying there will always be a need in your industry for imports, just as I am sure there is in the United States or anywhere else. It is rather naive to think that Canadian manufacturers can meet the whole range of demand.

Mr. J.-P. Longlade (President, Affiliated Trading Canada): There must be a need for our industry, because all the local manufacturers want to get into it, so much so that now they want a little bit of protection when they get into that.

The Chairman: I am very much on your side. As I say, as an old Minister of Consumer and Corporate Affairs, I think the consumers of this country seem very silent at times, when we do things which can only add to the cost of living. We are living in inflationary times, and we are wondering why there is inflation. I often wonder if we are really attacking it properly. I come back to the point that without imports you would have very little control on domestic costs in Canadian production. If you are catering to the luxury trades, so be it. There is nothing wrong with that.

[Traduction]

composition du tissu. Pour la majorité des gens, tous les velours côtelés sont les mêmes. Pour nous, ils sont tous différents, et nous devons faire extrêmement attention lorsque nous décidons de fabriquer telle ou telle catégorie car, sinon, on risque de se retrouver avec un grand nombre d'invendus. Lorsque nous avons essayé de nous en sortir en nous adressant au seul fabricant de velours côtelé écrit au Canada, ce fournisseur nous a plaqués. Donc, il nous était impossible de maintenir nos activités.

Le président: Auriez-vous pu continuer si vous aviez pu trouver des textiles écrits?

M. Lohner: Au Canada?

Le président: Oui.

M. Lohner: Très franchement, on pouvait trouver des textiles écrits auprès de fournisseurs étrangers.

Le président: Oui.

M. Lohner: Mais, à cette époque, le seul fabricant canadien de textiles écrits destinés à être traités vendait le produit fini à un prix inférieur à ce par quoi on pouvait le remplacer, c'est-à-dire qu'il s'agissait de textiles écrits et rien d'autre. En fait, si nous nous étions adressés à des fournisseurs étrangers, nous aurions été battus sur notre propre terrain car nous aurions été incapables d'avoir des prix concurrentiels par rapport à ces mêmes fournisseurs étrangers.

Le président: Celui qui a pris la décision a donc été très sage et très perspicace.

M. Lohner: Peut-être. Cependant, en l'éliminant, même si ce n'était pas délibéré, ils se retrouvent dans une position plus forte.

Le président: Je ne fais que souligner ce qu'a dit si justement l'un de vos collègues, à savoir que l'industrie du prêt-à-porter exerce une grande influence sur votre industrie. Vous devez essayer de répondre aux caprices des Canadiens, et ce n'est pas toujours facile.

Je veux dire en fait que votre industrie aura toujours besoin d'importer, tout comme votre homologue américaine aura elle aussi toujours besoin d'importer. Il serait naïf de croire que les fabricants canadiens peuvent répondre à tous les besoins.

M. J.-P. Longlade (président, Affiliated Trading Canada): Notre industrie doit certainement répondre à un besoin puisque tous les fabricants locaux veulent se joindre à nous, tel point qu'ils exigent maintenant une certaine protection.

Le président: Je vous comprends tout à fait. En tant qu'ancien ministre de la Consommation et des Corporations, je trouve que les consommateurs canadiens sont bien silencieux parfois, lorsque nous faisons des choses qui ne peuvent qu'entraîner une augmentation du coût de la vie. Nous vivons dans une période d'inflation et nous nous demandons pourquoi. Je me demande souvent si nous nous y prenons de la bonne façon pour nous attaquer à ce problème. Sans importations, vous auriez très peu de contrôle sur les coûts de production au Canada. Si vous offrez des articles de luxe, c'est votre affaire. Il n'y a rien de mal à cela.

[Text]

I am very much on your side on that point. I just want to assure you as we leave that as a general rule we understand the importance of your industry, and we want our legislation to reflect that. I do think there is room for both Canadian manufacturers and the equally important segment of importers, and our legislation has to be as fair as we can make it in reflecting that philosophy.

• 1720

Mr. Lohner: In that context of recent experience and recognizing the marketplace, we, as a group, in selecting our line-up cards for a year or 18 months down the road, have difficulty in not knowing who we are going to be batting against or who the pitchers are going to be in our line-up and . . .

The Chairman: Bill Lee.

Mr. Lohner: Pardon me?

The Chairman: We are going to recruit Bill Lee.

Mr. Lohner: You are right. And in dealing there we are touching on questions of perhaps dealing with undertakings coming nine months after we have made our commitment, and because of uncertain market conditions, tariff items which, as you pointed out, were not within the purview of what we are necessarily dealing with today.

The Chairman: May I ask you a question? Pardon me. You are an association with a wide range of interests. When I was Minister of Labour I used to find it more difficult dealing with employers associations than with the union. They usually knew what they wanted. Management was always divided to the last minute. Having said that, do you have continuing dialogue or any dialogue with Revenue, or with the departments that affect you. Do you ever sit down with our officials and discuss issues in a philosophical vein? Do you have much contact with them? I am talking now of your association.

Mr. P. Clark: In the context of the association, we tend to deal with them on specific problems. The type of philosophical discussion of getting to know you, we do not do enough of that.

Mr. Lohner: If I may. When I touched, for example, on the question of a special advisory board or when I look at the 19 people appointed . . .

Mr. P. Clark: 17.

Mr. Lohner: . . . 17 people appointed, despite all our efforts in dealing with trying to be represented and having a source of input which would give us some feedback and allow us to express ourselves at those levels, we have been denied.

The Chairman: Maybe our recommendations should cover that area, if possible.

Mr. Lohner: We would respectfully request that they would.

The Chairman: We will look at it.

Mr. MacKlin: We feel that we are always reacting to something almost after the fact.

[Translation]

Je suis tout à fait d'accord avec vous sur ce point. J'aimerais simplement vous assurer que nous reconnaissons l'importance de votre industrie et que nous voulons que la loi le reflète. Je pense qu'il y a suffisamment de place pour les fabricants canadiens et pour les importateurs, qui jouent un rôle tout aussi important, et nous devons nous assurer que notre loi sera aussi équitable que possible à cet égard.

M. Lohner: Dans ce contexte, compte tenu de l'expérience récente et de la conjoncture actuelle, notre groupe industriel a beaucoup de difficultés à choisir son équipe pour un an ou 18 mois, étant donné que nous ne savons pas contre qui nous devons jouer ni qui seront les lanceurs de notre équipe.

Le président: Bill Lee.

M. Lohner: Pardon?

Le président: Il faut recruter Bill Lee.

M. Lohner: Vous avez raison. Cela nous amène à la question des engagements qui sont faits neuf mois après les nôtres et, étant donné la fragilité des marchés et le problème des tarifs, il est très difficile de faire ce genre de prévisions.

Le président: Puis-je vous poser une question? Votre association défend toutes sortes d'intérêts. Lorsque j'étais ministre du travail, je trouvais généralement plus difficile de traiter avec des associations d'employeurs qu'avec des syndicats d'employés. En effet, ces derniers savaient toujours ce qu'ils voulaient, contrairement aux associations d'employeurs qui, elles, étaient toujours divisées jusqu'à la dernière minute. Cela dit, avez-vous des contacts permanents avec le ministère du Revenu ou d'autres qui vous concernent? Vous arrive-t-il de rencontrer des fonctionnaires de ces ministères pour leur parler des problèmes que vous rencontrez? Avez-vous beaucoup de contacts avec eux? Je parle de votre association.

M. P. Clark: Au niveau de notre association, nous contactons les fonctionnaires de ces ministères pour leur parler de problèmes spécifiques. Quant à des discussions philosophiques, nous n'en avons pas beaucoup, ou tout du moins pas assez.

M. Lohner: Permettez-moi d'intervenir. Quand j'ai parlé tout à l'heure de ce conseil consultatif spécial et des 19 personnes qui y ont été nommées . . .

M. P. Clark: Dix-sept.

M. Lohner: . . . des 17 personnes qui y ont été nommées, je peux vous dire que nous avons fait des pieds et des mains pour essayer d'y être représentés, ce qui nous aurait permis de savoir ce qui s'y passe et d'exprimer aussi nos opinions. Or, on nous a refusé un représentant.

Le président: Nous en reparlerons peut-être dans nos recommandations.

M. Lohner: Nous vous le demandons respectueusement.

Le président: Nous étudierons la question.

M. MacKlin: En fait, nous sommes toujours obligés de réagir après coup, parce que l'on nous a mis devant le fait accompli.

[Texte]

The Chairman: I have found that if you sit down with the officials and tell them that we see these problems emerging in C-46, and we have a common problem here. Can you help us? Can you suggest ways and means we can get around this? If you approach them in that way, I think quite often you would be pleasantly surprised with the co-operation you get because it is not in a period of crisis, it is a time for dialogue.

Mr. MacKlin: As a whole, we represent a fair volume of business, but we really are basically small business people with limited time and limited funds to attack situations like this.

The Chairman: But your association should perhaps . . .

Mr. MacKlin: And that is why we are at fault. We recognize we are at fault. We were discussing this in coming here. But we are really a large group of small business people, basically, and that is one of the problems.

The Chairman: You sound like a Verdunite yourself.

Mr. MacKlin: I beg your pardon?

The Chairman: You sound like a Verdunite yourself. We are all little people in Verdun.

Mr. Lohner: Without detracting from the point that was made before, I just want to reiterate that while it may appear that we tend to, if you will, react, or deal with problems, if you look at it in the context of the fact that many of our problems relate to conditions of which we were unaware at the time we made commitments that are irrevocable, usually evidenced and supported by letters of credit or similar binding obligations that would cause us to lose face if we walked away from them and could not deal with the countries we are dealing with, we are in the position, if you will, of being forced only to react. Because 12 months from now some changes come about of which we have no prior knowledge and it is not internal domestic policy alone that we were aware of, whereas domestic mills face a different situation, and we recognize that is likely to happen. So, if it seems that our dealings are characterized by reaction, that, I think, is a good part of the explanation.

The Chairman: On that note, thank you very much.

Mr. Lohner: Thank you.

[Traduction]

Le président: Je suis sûr que si vous contactiez les fonctionnaires plus souvent pour leur parler des problèmes que pose le bill C-46 et pour leur demander leur aide, vous seriez très surpris de la collaboration qu'ils sont prêts à vous offrir. Il est temps que s'établisse ce dialogue.

M. MacKlin: Dans l'ensemble, nous représentons un secteur industriel assez important, mais, concrètement, nous sommes des petits hommes d'affaires, et nous avons ni assez de temps ni assez d'argent pour nous occuper de ce genre de chose.

Le président: Mais votre association pourrait peut-être . . .

M. MacKlin: Et c'est la raison pour laquelle nous sommes en faute. Nous le reconnaissons. Nous en parlions ce matin en venant ici. Mais tout le problème vient du fait que notre groupe, même s'il est important, n'est composé que de petits entrepreneurs qui disposent d'un temps et d'un budget assez limités.

Le président: On dirait que vous venez de Verdun?

M. MacKlin: Pardon?

Le président: On dirait que vous venez de Verdun, car il n'y a que des petits entrepreneurs là-bas.

M. Lohner: Sans nier ce qui a été dit précédemment, je voudrais simplement répéter que, même si l'on semble avoir tendance à réagir après coup, il ne faut pas oublier que la plupart de nos problèmes sont dus à des conditions dont nous n'étions pas informés au moment où nous avons fait des engagements irrévocables, à preuve les lettres de crédit ou autres obligations par lesquelles nous sommes internationalement tenus. Ainsi, dans douze mois, certains changements se produiront dont nous n'avons aucune idée pour l'instant, et je ne parle pas seulement de la politique intérieure du Canada. Donc, si vous avez l'impression que nous nous contentons de réagir après coup, il y a beaucoup de raisons à cela.

Le président: Nous allons en rester là. Merci beaucoup.

M. Lohner: Merci.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Association of International Textile Traders:

Mr. Ed. Lohner, Vice-President, Carsilco International;
Mr. Bill Luber, President, Luber Textiles;
Mr. Irving MacKlin, President, British Woolens Inc.;
Mr. Bud Goldner, Executive-Director, Textile Trade Association;
Mr. Peter Clark, Consultant;
Mr. J.-P. Longlade, President, Affiliated Trading Canada Ltd.

De l'Association canadienne des négociants internationaux en textile:

M. Ed. Lohner, vice-président, Carsilco International;
M. Bill Luber, président, Luber Textiles;
M. Irving MacKlin, président, British Woolens Inc.;
M. Bud Goldner, directeur général, Textile Trade Association;
M. Peter Clark, conseiller;
M. J.-P. Longlade, président, Affiliated Trading Canada Ltd.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 17

Wednesday, October 28, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 17

Le mercredi 28 octobre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.
Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député
M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, OCTOBER 28, 1981
(18)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 6:02 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Society of the Button Industry: Mr. Theodor Goldman, President, Canadian Buttons Limited, Ville Lasalle, Quebec; Mr. John Griffiths, Kitchener Button Industries Ltd., Kitchener; Mr. Harvey Sterling, Sterling Buttons Limited, Toronto; Ms. Claudia Shiller, H. Shiller Inc., Montréal; Mr. Ross Peters, B & K Plastics Industries Ltd., Montréal; Mr. Ed Ayoub, B & K Plastics Industries Ltd., Montréal; Mr. Russell Johnstone, Executive Secretary, Society of the Button Industry and Mr. Peter Clark, President of COGIT International Corporation.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy." (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27.*)

Mr. Goldman made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

On motion of Mr. Mackasey.

Ordered,—That the opening statement of Mr. Goldman be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (See *Appendix "IMPO-1"*.)

At 6:31 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 28 OCTOBRE 1981
(18)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 18 h 02 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Aussi présent: M. W. Neil du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Society of the Button Industry: M. Theodor Goldman, président, Canadian Buttons Limited, Ville Lasalle (Québec); M. John Griffiths, Kitchener Button Industries Ltd., Kitchener; M. Harvey Sterling, Sterling Buttons Limited, Toronto; M^{me} Claudia Shiller, H. Shiller Inc., Montréal; M. Ross Peters, B & K Plastics Industries Ltd., Montréal; M. Ed Ayoub, B & K Plastics Industries Ltd., Montréal; M. Russell Johnstone, secrétaire général, Society of the Button Industry et M. Peter Clark, président de la COGIT International Corporation.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi, portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1981, fascicule n° 27.*)

M. Goldman fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Sur motion de M. Mackasey,

Il est ordonné—Que la déclaration préliminaire de M. Goldman soit publiée en appendice au procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir appendice «IMPO-1».*)

A 18 h 31, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Wednesday, October 28, 1981

• 1804

[Text]

The Chairman: First of all, I apologize to the witnesses but surely this happens quite frequently in our system. It is very difficult to schedule a meeting when the House is sitting and we never quite know what to expect. I apologize for that. The dilemma with Wednesdays is that we feel very obligated to you who come from a distance. Wednesday is not normally a sitting evening but I think if the Chairman steps up we could probably get through nicely in half an hour and then if you feel justice has not been done, or we feel we want to be a little more specific, we would invite you back in the next few weeks in either a full committee or a subcommittee. Of course, the committee will pay all expenses if you have to come back. This goes without saying. I think we might try to get through it and perhaps at 6.30 o'clock we could undertake an inventory of where we are.

• 1805

Mr. Theodor Goldman (President, Canadian Buttons Limited): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, ladies and gentlemen, thank you for this opportunity to appear before you to discuss the points raised in our submission of March 31, 1981.

My name is Theodor Goldman. I am President of Canadian Buttons Limited, Ville Lasalle, Quebec, and spokesman for the Society of the Button Industry. I am accompanied by Mr. John Griffiths of Kitchener Buttons; Mr. Harvey Sterling of Sterling Buttons Limited, Toronto; Claudia Shiller; Mr. Ross Peters of B&K Plastics Industries Ltd., Montreal; Mr. Ed Ayoub, B&K Plastics Industries Ltd., Montreal; and Mr. Russell Johnstone, executive secretary of the Society of the Button Industry. We are supported by our public affairs consultant, Mr. Peter Clark, President of COGIT International Corporation.

In lieu of time, Mr. Chairman, we have cut down our presentation.

The Chairman: Okay.

Mr. Goldman: We have provided some information on the industry and its practices in the text of our statement. I will not read it if it can be tabled for inclusion in the proceedings of this meeting.

The jobs of our workers depend on the existence of effective trade policy tools necessary to offset unfair and predatory trading practices and the political will to ensure they work. On every possible occasion we distribute advertising and promotional material bearing the message "Buy Canadian—Don't Export Jobs". I feel very strongly about this and hope I have been able to impart the message to you today.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mercredi 28 octobre 1981

[Translation]

Le président: Je demande aux témoins de bien vouloir nous excuser, mais je pense que ce genre de chose arrive assez fréquemment dans notre système parlementaire. Il est très difficile de prévoir une séance lorsque la Chambre siège, et que nous ne savons pas toujours exactement à quoi nous attendre. Je vous présente donc mes excuses. C'est toujours un petit peu le problème des séances du mercredi; nous vous sommes très obligés d'avoir bien voulu vous déplacer de si loin. Mercredi n'est pas un jour de séance au soir normalement, mais si le président fait diligence nous pourrions peut-être nous en tirer en une demi-heure, et si vous avez le sentiment qu'il y a encore des points qui ont été négligés, ou si nous voulons aller plus avant dans l'étude de la question, nous pourrions vous inviter à revenir dans les semaines qui suivent pour une séance du comité au complet ou du sous-comité. Les dépenses occasionnées par vos déplacements seront prises en charge par le Comité, bien sûr. Cela va sans dire. Procédons donc et peut-être qu'à 18 h 30 nous pourrions faire le point.

M. Theodor Goldman (président, Boutons du Canada Limitée): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de nous donner l'occasion de comparaître ici pour discuter de certains points qui ont déjà été soulevés dans notre mémoire du 31 mars 1981.

Je m'appelle Theodor Goldman, je suis président de la Société Boutons du Canada Limitée de Ville Lasalle, Québec. Je représente la Society of the Button Industry, l'Association de l'industrie du bouton. M'accompagnent M. John Griffiths de Kitchener Buttons, M. Harvey Stirling de Sterling Buttons Limited de Toronto; Mlle Claudia Shiller; M. Ross Peter de B&K Plastics Industries Ltd., de Montréal; M. Ed Ayoub de B&K Plastics Industries Ltd., de Montréal, et de M. Russell Johnstone, secrétaire exécutif de la Society of the Button Industry. Nous sommes assistés par notre conseiller en relations publiques, M. Peter Clark, président de COGIT International Corporation.

Étant donné les conditions de la présente séance, monsieur le président, nous avons réduit l'exposé que nous voulions faire.

Le président: Très bien.

M. Goldman: Notre déclaration préliminaire fournit quelques renseignements sur notre secteur dans son ensemble et sur ses pratiques. Je ne vais pas lire cette déclaration, elle pourra être incluse ensuite dans le compte rendu de cette séance.

La situation de l'emploi dépend dans notre profession de l'existence de politiques commerciales efficaces nécessaires si l'on veut compenser et lutter contre certaines pratiques commerciales nuisibles et déloyales; l'existence d'une volonté politique bien définie est nécessaire au maintien des emplois. Chaque fois qu'il nous est possible de le faire, nous diffusons un matériel publicitaire de promotion portant la mention «Achetez canadien—n'exportez pas les emplois». Je suis tout à

[Texte]

We are now ready for your questions. If you agree I suggest your questions be directed to Mr. Peter Clark, who will co-ordinate our replies.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. President. We have had an opportunity to review your brief, as you mentioned. It has been here for some little while and is very important, which is why we asked you to be here because we are not able to accommodate all the witnesses. The very fact that you have been invited indicates the importance with which we regard your industry.

Mr. Goldman: Thank you very much.

The Chairman: You say on page 1 of your brief:

Canada urgently needs more realistic and tougher trade legislation and the political will to ensure that it is enforced with sufficient vigour.

Have you or has your council come to a conclusion whether or not our proposed legislation is in that vein—or that trend—or that it goes some way to meet your . . .

Mr. Peter Clark (President, COGIT International Corporation): To be brief, yes.

The Chairman: Thank you. Is there anything in particular you feel may have been left out, Mr. Clark or Mr. Goldman?

Mr. Goldman: Yes, there is still a lot of confusion in my mind about this matter of injury. I am always concerned when the injury is investigated and found to be too late. It is after the fact. Our greatest concern and much of our consultation—poor Mr. Clark here has been going out of his mind to try and explain it to me so I really understand it—has been about the injury part, which has always left me with the feeling that the time the injury comes around it is much too late. That was my greatest concern and for that reason I was happy to see there was something going on that would not mean you had to be injured before you had a chance to go before any tribunal.

The Chairman: Well injury, as you know, is a very important dumping by itself and theoretically not a problem. When we can identify injury from dumping is the point that does cause some confusion. The person who is injured says: "hey" and screams the government, and you feel the government is not aware of him. But I do think the point has been made to the extent that I think our officials at the end of the table are very, very conscious of it.

There are two ways I think we can attack that; one is through legislation and another is through attitude. I do not think attitude is the right word. I think our officials have the right attitude. In our recommendations we must recommend to government that the proper staff, the proper salaries, and the proper expertise be placed at the disposal of our officials, because we agree that there is an element of harm done, to either the importer or exporter, depending on which case, when things seem to drag or when the cost of instigating an inquiry for injury appears to be prohibitive. So we are not unaware of your point, but it is very interesting that you have repeated it.

[Traduction]

fait d'accord avec ce type de pratique et j'espère que j'ai été capable de me faire entendre de vous.

Nous attendons maintenant vos questions. Si vous le permettez, je proposerai que ces questions soient adressées à M. Peter Clark qui ensuite coordonnera nos réponses.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le président. Nous avons eu le temps de lire votre mémoire, comme je l'ai déjà mentionné; nous l'avons depuis déjà pas mal de temps, voilà pourquoi nous vous avons priés d'assister à cette séance, alors que nous ne sommes pas toujours capables de répondre aux demandes de tous nos témoins. Que vous ayez été invités doit être pour vous une indication de l'importance que nous reconnaissons à votre secteur.

M. Goldman: Merci beaucoup.

Le président: Vous dites à la page 1 de votre mémoire:

Le Canada doit, de toute urgence, se donner une législation plus réaliste et plus dure, et manifester la volonté d'en assurer le respect avec suffisamment de vigueur.

Avez-vous l'impression, vous ou votre conseiller ici présent, que la législation à l'étude va au-devant de ce désir que vous formulez?

M. Peter Clark (président, COGIT International Corporation): Pour répondre brièvement, oui.

Le président: Merci. Pouvez-vous penser à un point ou plusieurs points particuliers qui auraient été omis, monsieur Clark ou monsieur Goldman?

M. Goldman: Oui; je dois dire que je n'ai pas encore réussi à tirer bien au clair toute cette question concernant le préjudice causé. J'ai toujours la crainte que l'on ne commence l'enquête trop tard, au moment où le mal est déjà fait. M. Clark ici présent s'est arraché les cheveux en essayant de m'expliquer cette question, je dois dire que l'ensemble de nos préoccupations rejoint effectivement cette crainte que l'on ne s'y prenne toujours trop tard. Je me suis donc trouvé extrêmement heureux de constater qu'on essayait de faire quelque chose pour que l'on puisse en référer au tribunal avant que le préjudice n'ait effectivement eu lieu.

Le président: Il y a préjudice lorsqu'il y a eu dumping à grande échelle; notion en elle-même facile à définir. Ce qui cause le problème, c'est plutôt le moment où nous pouvons établir qu'il y a eu préjudice. La personne lésée lance des appels en direction du gouvernement, dont on a l'impression qu'il ne réagit pas. Mais je vous assure que nos hauts fonctionnaires ici présents en sont très conscients.

Nous pouvons essayer d'y apporter une solution par la législation et d'autre part en changeant l'état d'esprit qui règne. Le mot est peut-être mal choisi, je ne voudrais tout de même pas remettre en cause l'état d'esprit de nos hauts fonctionnaires. Nos recommandations devront porter en outre sur la nécessité de doter nos services d'un personnel suffisamment nombreux et qualifié, rémunéré en conséquence, compte tenu effectivement de l'élément de tort à l'importateur ou à l'exportateur à chaque fois qu'une enquête traîne ou qu'elle occasionne des dépenses qui paraissent prohibitives. Nous sommes donc tout à fait conscients de ce que vous avez noté,

[Text]

• 1810

The anti-dumping system—I understand that you have used the system at one time or another. You have utilized it.

Mr. Goldman: Are you talking about our group?

The Chairman: Yes.

Mr. Goldman: Many years ago, I forget which year it was, we went before an— In those days it was not a tribunal, was it?

The Chairman: It was just prior to that, I guess.

Mr. Goldman: What was it called? It was under the old system. There was a long and tedious investigation, and at that time there was a dump put on all goods that came from Japan. Fortunately, after a very short time there was an evolution whereby the dump was not required because of the advent of automatic feeding devices and what have you, and foreign buttons would not feed and suit their purposes. Therefore, it was just a good evolution which helped everybody. But it was in that time element that it was very serious, until we got that dumping duty, and it was being terribly abused. It just about put us out of business before we even started in this new polyester—which was also an evolution at that time, the manufacture of polyester buttons.

Mr. P. Clark: The group that Mr. Goldman and his colleagues appeared before, in fact, was the Interdepartmental Committee on Low Cost Imports Policy, at the time, and a combination of quota actions and action under the Customs Act. I believe it was the old section 48.(7)(c), which is equivalent to the surtax in the present legislation.

The Chairman: Yes. The reason I asked the question is that I was trying to find out from the witnesses their feeling on the effectiveness or efficiency of the Anti-dumping Tribunal—whether they feel it needs improvement as an administrative body, whether they have any views on that. But, obviously, you have not had too much to do with it.

Mr. Goldman: No. The fact is, if we had to, at the present time, go before an anti-dumping tribunal, I do not think our industry could afford it with the cost involved. With the legal help we would need et cetera, I do not think that a small group like ours could possibly afford it.

The Chairman: This is also a very common complaint. It probably stems from the judicial nature of our system. It is not as legalistic, perhaps, as the American, but it still is to a point. So we are very conscious of cost in our recommendations that could unintentionally add to your expense. We are trying to come up with something that would reverse that, if possible, and yet we do not want to go to arbitration.

[Translation]

mais il est tout de même intéressant que vous l'ayez à nouveau exposé ici.

Pour parler du système antidumping, je ne crois ne pas me tromper en disant que vous y avez eu vous-même recours à un moment ou à un autre.

Mr. Goldman: Voulez-vous parler de notre groupe?

Le président: Oui.

Mr. Goldman: Il y a plusieurs années, je n'ai plus la date précise présente à l'esprit, nous sommes allés devant un tribunal... à l'époque il ne s'agissait pas exactement d'un tribunal, il me semble.

Le président: C'était avant l'institution du tribunal, je suppose.

Mr. Goldman: Comment appelait-on cet organisme? Enfin, il s'agit de l'ancien système. A l'époque, la procédure d'établissement des preuves était longue et difficile; tout ce qui venait du Japon était déclaré dumping. Ce qui n'a d'ailleurs pas duré très longtemps, bien heureusement, étant donné que l'on s'est mis à utiliser des alimenteuses automatiques auxquelles les boutons de provenance étrangère ne s'adaptaient pas. Ce fut là un pas décisif qui a aidé tout le monde dans la profession. Tout de même on se heurtait à l'époque à cet élément de temps, de délais, jusqu'à ce que soit adoptée ce droit antidumping, dont on a terriblement abusé. Il a failli d'ailleurs nous acculer à la faillite avant même que nous ne commençons dans cette nouvelle fabrication à base de polyester, qui représentait également un progrès important à l'époque, la fabrication de boutons en polyester.

Mr. P. Clark: M. Goldman et ses collègues avaient eu à l'époque affaire au comité interministériel de la politique en matière d'importations à faible prix de revient, avec une combinaison de mesures de contingentements répondant aux définitions de la Loi sur les douanes. Si je ne me trompe, il s'agissait de l'ancien alinéa 48(7)(c) qui correspond à la surtaxe de la loi actuelle.

Le président: Oui. j'ai posé la question pour savoir quelles étaient les impressions des témoins quant à l'efficacité du Tribunal antidumping et s'il avait besoin, à leur avis, d'être amélioré en tant qu'organisme administratif, et s'ils ont des suggestions à faire à ce propos. Mais de toute évidence, vous n'y avez pas encore eu tellement recours.

Mr. Goldman: Non. En fait, dans les conditions actuelles nous n'aurions pas eu, je crois, les moyens de nous offrir cela étant donné ce que ça coûte. Nous aurions besoin de conseillers juridiques, etc., je ne pense pas qu'un groupe de la dimension du nôtre puisse se l'offrir.

Le président: Voilà une plainte que nous avons entendue souvent. Cela concerne la nature de notre système juridique, je suppose. Il n'est pas aussi légaliste peut-être que son homologue américain. Nous sommes très conscients de cette dimension financière, et nous essayons de l'inscrire dans nos recommandations. Nous aimerions en arriver à un système inverse sans toutefois vouloir recourir à un arbitrage.

[Texte]

In our proposal we have an area on time limits, which Mr. Clark is very familiar with, and we have been trying to reduce the timeframe of the preliminary determination. We have had complaints, as you know, that it takes Revenue and the Anti-dumping Tribunal too long to resolve an issue. What we have been coping with is a former procedure—a shorter procedure, without cutting out the depth of inquiry, and actually in the white paper, somewhere in there, is a table proposing—rather dramatic, I think—to decrease the time factor, and that has caused a little bit of concern. It is on page 21 of the brief. You may look at it later, but have you any observations on the need to reduce time?

Mr. Goldman: Absolutely essential, because a 90-day delay could wipe out a company in a volatile market such as ours. It moves so quickly that we must act immediately. The needle trade works very fast. You are with it, or you are out of it.

The Chairman: I am going to ask a question that normally I should not. Perhaps you could fill me in just a little more about your industry. The word "button" obviously is a carryover or traditional thing, and I know it does not describe your industry. The word "button" obviously is a carryover or traditional thing, and I know it does not describe your industry. Perhaps you might tell us about it as it is today, rather than the evolution from the days when the only fasteners you had were buttons. I am sure there is a gamut of items.

• 1815

Mr. Goldman: Well, I will get the ball rolling, if you like. As I mentioned, our own company is in LaSalle, very close to your old constituency.

The Chairman: We still live in Verdun, by the way.

Mr. Goldman: We employ over 250 people and are completely integrated button manufacturers, meaning we start from the resin, in its resin state, right to the finished product and its complete distribution, plus we export in many countries in the world. So we are—not only ourselves but others here with me, my colleagues—a very old industry. Our company was founded in 1884. So we have been up and down through many valleys, and you say, what more than buttons? We make buttons and buy parts of buttons. But basically plastic buttons and metal buttons are the commonly used items and they are made in Canada and imported as well.

The Chairman: Your main concern, dealing with return really, is unfair competition, dumping that causes injury to a viable Canadian industry.

Mr. Goldman: And subsidization of other countries. I would hasten to add that in Canada I believe we are as modern, as up-to-date and as advanced as any country in the world. But we are concerned, for example, with a country such as Brazil where there is complete subsidization, where there is subsidization in other eastern countries. It is bad enough to have to compete with their labour content when we do have some

[Traduction]

Dans notre proposition, nous nous penchons également sur la question des délais, dont M. Clark s'est lui-même occupé, et nous avons essayé de les réduire pour ce qui en est de l'enquête préliminaire. On s'est plaint auprès de nous de ce qu'il fallait faire appel au ministère du Revenu et au Tribunal antidumping, ce qui allongeait les délais. Nous avons essayé de remettre en vigueur une ancienne procédure plus courte, sans toutefois que l'exactitude et la profondeur de l'enquête en pâtisse, et il y a dans le Livre blanc une proposition de réduction assez dramatique de délais, dont certains se sont d'ailleurs inquiétés. C'est à la page 21 du mémoire. Vous pouvez vous y reporter, avez-vous des observations à faire à ce propos?

M. Goldman: C'est essentiel, étant donné qu'un délai de 90 jours pourrait couler une société dans les conditions actuelles du marché. Il évolue si rapidement qu'il faut prendre des mesures immédiatement. Le monde de la couture évolue très vite et vous le suivez ou vous ne le suivez pas.

Le président: Je vais poser une question que je devrais normalement ne pas avoir à poser. Peut-être pourriez-vous me donner quelques indications supplémentaires sur votre industrie. Le terme de «boutons» qui est héritage du passé, ne décrit pas exactement la portée de vos activités. Peut-être pouvez-vous me donner un aperçu de l'évolution depuis les jours où effectivement vous ne faisiez que des boutons. Je suppose qu'il y a toute une gamme de produits.

M. Goldman: Si vous voulez, je vais essayer de vous répondre. Comme je le notais, notre usine est à LaSalle, tout près de votre ancien comté.

Le président: Nous sommes, à propos, toujours à Verdun.

M. Goldman: Nous donnons du travail à 250 personnes, et nous sommes des fabricants de boutons complètement intégrés, ce qui veut dire que nous commençons au niveau de la résine, pour finir au bouton et à sa complète diffusion sur le marché. Nous l'exportons dans de nombreux pays de par le monde. Nous sommes donc ainsi que nos collègues une très vieille industrie. Notre société remonte à 1884, et nous avons connu depuis des hauts et des bas. Vous voulez savoir ce que nous faisons en dehors du bouton? Nous faisons des boutons, et nous achetons également des parties de bouton. Mais essentiellement, les boutons en matière plastique et en métal sont l'article courant utilisé, ils sont fabriqués au Canada et ils font l'objet également d'importation.

Le président: La source de vos soucis en matière de rentabilité est la concurrence déloyale, le dumping, qui nuisent à une industrie canadienne par ailleurs tout à fait viable.

M. Goldman: Oui, et notamment le subventionnement pratiqué dans d'autres pays. Je m'empresse d'ajouter que nous sommes, au Canada, tout à fait modernisés, au fait des dernières innovations techniques qui ont cours de par le monde. Mais nous nous inquiétons par exemple des pratiques de pays tel que le Brésil, où l'on subventionne complètement l'industrie, de même que dans certains pays d'Extrême-Orient. Il est déjà

[Text]

labour content, but we certainly cannot compete with unfair types of government subsidies.

The Chairman: Your point is extremely pertinent and this is one of the reasons we are devoting a fair amount of our time and to the proposed legislation on the white paper and the whole area of countervailing, the indirect and sometimes very flagrant open subsidy of some countries of some products. We get it in the wine industry which I now represent in Lincoln. We get what appears at times to be obvious subsidization of, say, Italian wine to the detriment of the Canadian wine. We are not proposing in the committee that we want to be protectionists but, at the same time, we do think a lot of industries such as yours have a case. This is one of the reasons, as a signatory to GATT, we are now proposing changes to our import policy that will make it possible for us to act with a little more speed and less political interference when there is a very clear case, in the eyes of Revenue officials, of countervailing or government form of subsidization.

Mr. Goldman: I would add something to that, sir. You mentioned Italy and Italy is probably like our far eastern competition, if you will, in buttons.

The Chairman: Yes.

Mr. Goldman: Definitely there are all types of hanky-panky going on there insofar as the machinery and raw materials in buttons are concerned, larger exports.

The Chairman: Mr. Thomson, would you like to be heard?

Mr. Thomson: What remedies have you sought currently to redress your problems over the last few years?

Mr. Goldman: Efficiency and modernization.

Mr. Thomson: Have any of you filed complaints with the department with respect to specific instances?

Mr. P. Clark: We took up informally with the Revenue department last year the suggestion of countervailing from the major sources, particularly Brazil and Italy. Under the system at that time, and under the present system until the legislation is changed, countervailing duties are applied on the basis of a decision to do it after you have an injury finding from the tribunal by the cabinet, and based on past experience with the cabinet in dealing with this type of case, we had little confidence they were going to be prepared to take action against Brazil. One of the most welcome additions to the legislation, from the point of view of this industry, is that approval by cabinet of the countervailing duty would no longer be required. It would be automatic, as it is with the finding of injury from the Anti-dumping Tribunal.

We have been hindered as well in seeking this type of remedy by the cost involved in going to the Anti-dumping Tribunal. We discussed the possibility of going that route but, when we laid out the potential costs to the members here, they

[Translation]

assez difficile de lutter avec les conditions de main-d'œuvre dont ils jouissent, mais nous ne sommes pas en mesure de les concurrencer lorsque les gouvernements les subventionnent de façon déloyale.

Le président: Voilà une remarque tout à fait pertinente, qui nous amène à nous pencher de façon plus approfondie sur la législation à l'étude, sur le Livre blanc et sur toute la question des compensations, et sur les réponses possibles au subventionnement direct ou indirect de certains produits à l'étranger. Nous avons le même problème dans l'industrie du vin que je représente à Lincoln. Nous avons l'exemple d'un subventionnement évident, par exemple, des vins italiens, qui se fait au détriment du produit canadien. Nous ne voulons pas proposer une politique purement protectionniste, mais en même temps nous avons d'autres exemples d'industries qui sont dans une situation semblable à la vôtre et qui ont besoin d'aide. Voilà pourquoi, comme cosignataires du GATT, nous proposons des modifications à nos politiques d'importation afin que l'on puisse disposer d'instruments et de mesures permettant d'agir rapidement, sans que le recours au niveau politique soit nécessaire, dès que les responsables du revenu ont la conviction qu'il y a des pratiques de subventionnement de la part du gouvernement étranger qu'il faut contre-balancer.

M. Goldman: Vous parliez de l'Italie, je dois dire que la concurrence des pays d'Extrême-Orient dans le domaine du bouton est tout à fait comparable.

Le président: Oui.

M. Goldman: Il s'y pratique toutes sortes d'entourloupettes en ce qui concerne les machines, les matières premières des boutons et les pratiques d'exportation en grande quantité.

Le président: Monsieur Thomson, voulez-vous prendre la parole?

M. Thomson: Quels remèdes avez-vous cherchés à appliquer au cours des dernières années pour redresser la situation?

M. Goldman: L'efficacité et la modernisation.

M. Thomson: Avez-vous déjà déposé des plaintes au ministère au sujet de cas précis?

M. P. Clark: Nous avons eu des contacts informels avec le ministère du Revenu l'an dernier, et nous avons proposé d'adopter des mesures de compensation et notamment de les appliquer aux cas du Brésil et de l'Italie. Dans le cadre de l'ancien et du nouveau systèmes, jusqu'à ce que la loi soit modifiée, les droits compensateurs sont applicables suite à une décision prise par le Cabinet sur rapport du Tribunal. Étant donné nos expériences en la matière, et les décisions qui ont été prises par le Cabinet, nous avons très peu d'espoir qu'il soit décidé à prendre des mesures visant le Brésil. Une des modifications importantes à la loi, de notre point de vue, est que l'approbation du Cabinet en matière de droit compensateur ne sera plus nécessaire. L'application de ce droit interviendra automatiquement suite à la décision rendue par le Tribunal anti-dumping.

Nous avons rencontré par ailleurs un certain nombre d'obstacles dus au coût d'un recours au Tribunal anti-dumping. Nous en avons discuté, mais lorsque nous avons pris conscience des dépenses que cela occasionnerait, nous avons fait

[Texte]

felt it was something they could not really afford. They have, in effect, for several years received some boost from the quotas imposed on wearing apparel at the end of 1976, but all elements of the fashion industry are suffering at the present time from reduced demand. In this area, not only has there been modernization of the plants, but the industry has been working very closely with the garment manufacturers in terms of technological improvements in adaptations and service. The service is very important in their area. So they have been able to hold their own, but the facilities in Brazil—and Mr. Goldman might speak to that more—are massive, and, if they choose to shift their markets, there are real potential problems.

• 1820

Mr. Goldman: I just would like to elaborate on the Brazil thing. At this point, to my knowledge, no Brazilian buttons are being shipped into Canada. But I have been down there a few years ago and I have seen the scope of their factories, and I know that their goods are now being offered for the first time in Europe. And I know—because I have colleagues, associates whom I know down there in manufacturing—that they do get subsidization, or indirect subsidizations, such as no income tax or tax drawn back on every pound of material converted into buttons that goes out of Brazil for export to earn hard currency. As I said before, to be very honest, there are no Brazilian buttons around that we know of. But we know of their factories, and we are just concerned about the future: that if there is not some type of set-up to help us in the event of a Brazil, such as we have had with other countries, then we could be in very serious trouble.

The Chairman: I think, Mr. Clark, perhaps one of the fundamental changes in our approach is a subtle one, and that is to take it out of the cabinet's decision, because anything that goes to cabinet tends naturally to be political and the pressure is sometimes to make them into these. I remember a case with which I was involved, the famous champagne case, when I was sent to France to tell them that we were going to use champagne. They wine and dined me for 12 days. I did not tell them until the night I was leaving. I have never gone back. Periodically at embassy parties I am accused as the man that made champagne-at-dinner its name. But I do understand the legitimate pressures that come in from countries, particularly when the decisions are to be made by cabinet rather than by the more neutral, objective senior bureaucracy, which is really what we are proposing here.

Mr. Thomson: If I may come back to the point, Mr. Chairman.

The Chairman: Yes.

Mr. Thomson: Is there real injury that has occurred in the industry, or is it just a potential injury?

Mr. P. Clark: Based on the industry's experience when they have to seek special measures of protection through the Interdepartmental Committee or Low Cost Imports Policy in the 1960s, there was a real situation of injury at that time, which the firms here well remember, and they have had periods of

[Traduction]

marche arrière. De façon générale, les membres de notre profession ont pendant plusieurs années bénéficié des politiques de contingentement appliquées à l'industrie du vêtement à la fin de 1976, il n'en reste pas moins que le secteur de la mode souffre encore d'un marché et d'une demande déprimés. Dans ce domaine, non seulement les installations ont-elles été modernisées, mais l'industrie a suivi de très près les fabricants de vêtements, pour les nouvelles techniques utilisées dans les adaptations et le service. C'est très important dans ce secteur. Ils ont donc réussi à se maintenir, mais les installations du Brésil, et M. Goldman aura peut-être quelque chose à ajouter là-dessus, sont énormes, et s'ils décident de déplacer leur marché, cela risque de poser de gros problèmes.

M. Goldman: J'aimerais préciser quelque chose à propos du Brésil. Pour le moment, à ma connaissance, le Brésil n'envoie pas de boutons au Canada. Toutefois, je suis allé là-bas il y a quelques années et j'ai vu l'importance de leurs usines et je sais que leurs produits sont maintenant offerts en Europe. Je sais d'autre part, car j'ai des collègues ou des associés que je connais là-bas, qu'ils obtiennent des subventions ou des subventions indirectes comme une exemption fiscale sur le revenu ou un montant remboursé pour chaque livre de matériaux transformés en boutons que peut exporter le Brésil pour gagner des devises. Comme je le disais, pour être très honnêtes, nous ne pensons pas que ces boutons brésiliens aient atteint le marché canadien. Mais nous savons l'importance de ces usines et l'avenir nous inquiète: si l'on ne met pas sur pied un système pour nous aider à lutter contre la concurrence du Brésil, tout comme nous en avons un pour d'autres pays, nous risquons d'être en sérieuses difficultés.

Le président: Je crois, monsieur Clark, que peut-être un des changements fondamentaux que nous proposons est assez subtil puisqu'il consiste à retirer au Cabinet la responsabilité de ces décisions pour éviter les pressions politiques dont elles peuvent être l'objet. Je me souviens d'un cas particulier, la fameuse histoire du Champagne où l'on m'avait envoyé en France annoncer que nous allions utiliser le mot «champagne». Ils m'ont invité à des dîners bien arrosés pendant 12 jours, et ce n'est que le soir de mon départ que je leur ai annoncé cela. Je n'y suis jamais retourné. Aux réceptions d'ambassades, on m'accuse périodiquement d'être l'homme aux dîners au Champagne. En tout cas, je comprends les pressions que peuvent exercer les pays, surtout lorsque les décisions doivent être prises par le Cabinet, plutôt que par une administration plus neutre et plus objective, comme nous le proposons ici.

M. Thomson: Si vous me permettez de revenir à ce dont nous parlions, monsieur le président.

Le président: Certainement.

M. Thomson: L'industrie en a-t-elle véritablement souffert ou est-ce simplement qu'elle risque d'en souffrir?

M. P. Clark: Lorsqu'il a fallu demander des mesures spéciales de protection et que l'on a constitué dans les années 1960 le Comité interministériel des politiques en matière d'importations à faible prix de revient, il y avait vraiment un préjudice, les sociétés qui sont ici s'en souviendront, et il y avait eu des

[Text]

tough competition in the intervening years. They felt that they should make their views and their experience known in an exercise, that is, in fact, changing import policy for at least the period between now and the end of the century.

Mr. Thomson: When you look into the cost of filing a complaint, what number did you come up with?

Mr. P. Clark: Usually a minimum of \$25,000 in an anti-dumping case, because, while you do not necessarily have to have a lawyer to present your case to the Anti-dumping Tribunal—it is not required—many of the importers, particularly the importers, do have lawyers, and there have been cases where domestic industry has won a case and has had the finding appealed on a legal technicality. Then, the delays that get involved in appeals to the Supreme Court are also very costly and cause extensive delays. If the appeal is upheld, then the case has to be reheard.

Mr. Thomson: Let me just ask one further question. Do you think the information that has to be filed in connection with a complaint is too unwieldy?

Mr. P. Clark: It is not excessive.

Mr. Thomson: It is not excessive?

Mr. P. Clark: No. I would not like to see on one side or the other—and I do not think our colleagues here would like to see on one side or the other—decisions being made on the basis of inadequate evidence.

Mr. Thomson: Thank you.

The Chairman: Do you think price undertakings would help you, if you had a mixed group of ideas?

Mr. P. Clark: I have to say, Mr. Mackasey, on that subject, that it is something I have discussed many, many times with a friend of ours named Connolly. His most famous saying is that consistency is the bug-bear of small minds.

• 1825

The Chairman: He is talking about me because he learned that from the years working for me. Is it the same Mr. Connolly?

Mr. P. Clark: It is the same Mr. Connolly. We both went to St. Patrick's College. We were taught there, sir, that we should be able to argue both sides of the case.

The Chairman: Most Irishmen argue both sides of the case.

Mr. P. Clark: But not at the same time.

The Chairman: Another point you refer to in your brief is the one-stop shopping approach, the problem of import competition. You are obviously referring to the approach to the International Trade Commission. Would you like to elaborate a little, because we have looked at that and I am not sure we are ready for it. I think we may be ready for a committee like ours but an interdepartmental committee, perhaps, to look at the concept. I just do not think we are ready to do it.

Mr. P. Clark: I think it is something that really has to be examined in a lot of detail. My own view on this subject, and it is very much a personal view, is that in the majority of cases where you are trying to get at a subsidy you could get it through an anti-dumping investigation just as easily as

[Translation]

périodes de dure concurrence au cours des années. On avait alors estimé qu'il fallait donner son avis et relater ses expériences pour en fait parvenir à modifier la politique d'importation pour la période allant au moins jusqu'à la fin du siècle.

M. Thomson: Lorsque vous avez étudié le coût du dépôt d'une plainte, quelle fut votre conclusion?

M. P. Clark: En général, un minimum de \$25,000 pour un cas de dumping, car même si vous n'avez pas nécessairement besoin d'un avocat pour présenter votre cause au tribunal anti-dumping, puisque cela n'est pas obligatoire, nombre des importateurs ont des avocats, et il est arrivé que l'industrie nationale ait gagné le procès et que l'importateur ait fait appel pour une question de détail de procédure. Les retards que causent des appels à la Cour suprême sont également très coûteux. Si l'appel est maintenu, la cause doit être à nouveau entendue.

M. Thomson: Je poserais encore une question. Pensez-vous que les renseignements qui doivent être déposés au sujet d'une plainte soient trop difficiles à réunir?

M. P. Clark: Ce n'est pas excessif.

M. Thomson: Non?

M. P. Clark: Non. Je ne voudrais pas, d'un côté ou de l'autre... Je ne pense pas que nos collègues ici voudraient non plus que les décisions soient prises sans suffisamment de renseignements.

M. Thomson: Merci.

Le président: Jugez-vous que des engagements relatifs au prix vous aideraient si vous aviez un mélange d'idées?

M. P. Clark: A ce sujet, monsieur Mackasey, je dois dire que j'en ai discuté à bien des reprises avec un de nos amis qui s'appelle Connolly. Il disait en particulier que la cohérence est le cauchemar des petits esprits.

Le président: Il parlait de moi car il a appris cela pendant les années où il a travaillé avec moi. Parlons-nous du même M. Connolly?

M. P. Clark: Oui, monsieur. Nous sommes l'un et l'autre allés au Collège St-Patrick. On nous y avait appris qu'il nous fallait pouvoir défendre les deux côtés d'une cause.

Le président: C'est ce que font la plupart des Irlandais.

M. P. Clark: Mais pas en même temps.

Le président: D'autre part, vous parlez dans votre mémoire d'une procédure simplifiée, du problème de la concurrence des importations. Vous faites de toute évidence allusion à l'International Trade Commission. Pourriez-vous développer un peu votre pensée car nous avons étudié cela et je ne suis pas sûr que nous soyons prêts? Nous sommes peut-être prêts à accepter un comité comme le nôtre ou un comité interministériel pour étudier l'idée. Mais pour le reste, je ne suis pas sûr.

M. P. Clark: Je vois que c'est quelque chose qu'il faut vraiment étudier dans les détails. Je sais, et c'est véritablement une opinion personnelle, que dans la majorité des cas où vous essayez d'obtenir une subvention, vous pourriez l'obtenir tout aussi facilement par une enquête sur le dumping que par une

[Texte]

through a countervailing duty investigation. It might be better to go at it through dumping, because not only may there be a subsidization, there may also be a dump on top of the subsidization.

In the countervail procedure you cannot impose a countervailing duty that exceeds the amount of the subsidy. It is something that really has to be looked at, but if we had a body that could look at a problem of injury and explore the various options for remedying the injury and go one way or the other, it would be much better than going one way and finding out it is inadequate and then having to go another way. It just takes too much time.

Mr. Thomson: I do not understand what you just said.

Mr. P. Clark: If you have a situation where merchandise is subsidized and you take the countervailing duty approach, you can apply the countervailing duty in the amount of the subsidy. But you may have a situation where the subsidy could be 20 per cent, but the margin of dumping could be 30 per cent because on top of the subsidy the exporter is also dumping.

Mr. Thomson: Are you suggesting that it would be useful to have a simultaneous procedure so as to look at the dump and the subsidy at the same time?

Mr. P. Clark: Yes. That is what I meant by one-stop shopping—to explore both of them. You could have a situation where, because subsidy practices are not publicized too widely, you can have fairly detailed public information in a country like Korea on a wide variety of subsidy practices.

But that really is not the whole story. The manufacturer may suspect there are subsidies the government will uncover in its investigation. The subsidies he knows of do not cover the whole amount of the dumping, and there may be a situation where there are subsidies and dumping. If you looked at it both ways you might find that just to apply a countervailing duty in the amount of the subsidy would not remedy the situation.

Mr. Thomson: It seems to me what you are suggesting is some sort of a monitoring system here that we should be using with respect to subsidies on a board range of competitors.

Mr. P. Clark: That is not really what I am suggesting, sir. What I am suggesting is that when the customs investigators or the investigators attached to the tribunal—however it works out—look at a problem, they determine not only the margin of subsidy but also the margin of dumping. The tribunal could have this information available to it. When they go into a countervailing duty investigation, if there is a countervailing duty complaint, they are required to determine the full extent of subsidies. They have to investigate.

Mr. Thomson: Well, you are presuming that a complaint is filed.

Mr. P. Clark: Yes. I am not asking that this be done automatically. The one-stop shopping is once you get into the system.

Mr. Thomson: Okay, right.

[Traduction]

enquête afin d'obtenir un droit compensatoire. Il peut être préférable de choisir le dumping car en plus de la subvention possible, il peut également y avoir une détermination de sous-évaluation.

Dans la procédure sur le droit compensatoire, on ne peut imposer de droit supérieur au montant de la subvention. C'est quelque chose qu'il faut véritablement examiner mais si nous avons un organisme qui pourrait examiner les préjudices et les diverses possibilités de réparation et choisir une solution ou l'autre, ce serait beaucoup mieux que de choisir une solution et de s'apercevoir ensuite que c'est la mauvaise et qu'il faut procéder autrement. C'est tout simplement trop long.

M. Thomson: Je ne comprends pas ce que vous venez de dire.

M. P. Clark: Dans une situation où des marchandises sont subventionnées, si vous choisissez la procédure de droit compensatoire, vous pouvez appliquer le droit jusqu'à concurrence du montant de la subvention. Mais il peut se trouver que la subvention soit de 20 p. 100 et que la marge de sous-évaluation soit de 30 p. 100 parce qu'en plus de la subvention, l'exportateur fait du dumping.

M. Thomson: Vous dites alors qu'il serait utile d'envisager une procédure simultanée qui permettrait d'examiner en même temps la sous-évaluation et la subvention?

M. P. Clark: Oui. C'est ce que je voulais dire quand j'ai parlé de procédure simplifiée. Il pourrait en effet se trouver que parce que les méthodes de subvention ne font pas l'objet de beaucoup de publicité, vous ayez des renseignements publics assez détaillés sur tout un éventail de pratiques de subventions dans un pays comme en Corée.

Mais ce n'est pas tout. Le fabricant peut soupçonner qu'il y a des subventions que découvrira le gouvernement dans son enquête. Or ces subventions ne représentent pas toute la marge de sous-évaluation puisqu'il peut arriver qu'il y ait à la fois sous-évaluation et subvention. Si l'on envisageait les deux choses à la fois, on s'apercevrait peut-être que le seul fait d'appliquer un droit compensatoire égal à la subvention ne suffirait pas pour remédier à la situation.

M. Thomson: J'ai l'impression que vous suggérez alors un genre de système de contrôle des subventions reçues par les concurrents de tout genre.

M. P. Clark: Ce n'est pas exactement cela. Je dis simplement que lorsque les enquêteurs des Douanes ou les enquêteurs attachés au Tribunal, quelle que soit la situation, examinent un problème, ils déterminent non seulement la marge de subvention mais également la marge de sous-évaluation. Le Tribunal pourrait obtenir ces renseignements. Quand on mène une enquête relative au droit compensatoire, s'il y a une plainte, on demande d'indiquer le montant total des subventions. Il faut faire enquête.

M. Thomson: Vous supposez alors qu'il y ait plainte.

M. P. Clark: Oui. Je ne demande pas qu'on le fasse automatiquement. Quand je parle d'une procédure unique, c'est à partir du moment où l'on décide de faire quelque chose.

M. Thomson: D'accord, je comprends.

[Text]

The Chairman: I have another note on page 5. You discuss or recommend surveillance when problems are suspected so they can be detected before damage is done. I think that is an ideal concept. But I think you are also aware of the representations often made by foreign exporters: that this is a form of harassment. Of course, we get the same reverse situation our legislation defines importers as well as exporters. Do you think there is any way this could be done without leaving itself open to the charge of intimidation? Secondly, you say "are suspected", but—you are not specific in the brief from Mr. Goldman—are you suspected by the industry or by whom?

• 1830

Mr. P. Clark: My understanding of the proposal is that this would only be done if the tribunal or the Textile and Clothing Board felt that there were adequate reasons to do this. Our own view is that, as a society, there should be as little government intervention as possible. The ideal way to do this is to have the type of import-reporting by computer done through the ports of entry—an improved statistical-reporting system. That is far preferable to having to get all kinds of documentation on a wide range of merchandise.

If an industry like this one has to rely on Statistics Canada, under the present system, to have an indication of what is happening in the import market, there is a three- to four-month delay, and something has to be done to resolve that. So if there is some evidence of a potential problem in the tribunal or if the Textile and Clothing Board were to say that there is a potentially dangerous situation and that monitoring should be undertaken, if we do not have the proper statistical-reporting system, then the Export and Import Permits Act is the only way to do it.

The Chairman: You mentioned tribunal or Textile and Clothing Board. Because of the nature of your business at home, do you come in under the Textile and Clothing Board at all, or do they affect you directly? I know they are bound to affect you indirectly.

Mr. P. Clark: The Textile and Clothing Board has received representation from the Society of the Button Industry in support of action on finished products that use buttons, while the Interdepartmental Committee on Low Cost Imports Policy, which acted through the late 1950s and early 1960s, had a somewhat wider purview than the Textile and Clothing Board. It is not clear whether or not the definition of textile products differs from one problem to another or one government agency to another, but I would think if it covers handbags, it should probably cover buttons.

The Chairman: We will be having that board before us and we will then get their views on it. I am not sure where you would be better off, on the one or the other. I do not pretend to know that.

Mr. Goldman: My own personal feeling is that we should be considered part of the textile and clothing trade because they make clothing and put buttons on, and this is part of the industry.

[Translation]

Le président: J'aurais autre chose à propos de la page 5. Vous recommandez un système de surveillance lorsqu'on soupçonne des problèmes, de sorte que l'on puisse déceler les problèmes avant qu'ils ne provoquent un préjudice. Je crois que ce serait évidemment l'idéal. Vous devez aussi savoir ce que disent les exportateurs étrangers: «C'est une forme de harcèlement.» Il y a évidemment la situation inverse car notre loi définit à la fois les importateurs et les exportateurs. Pensez-vous qu'on pourrait faire cela sans être accusés d'avoir recours à des méthodes d'intimidation? Deuxièmement, vous dites: «lorsque l'on soupçonne», mais vous ne précisez pas qui soupçonne?

M. P. Clark: Je crois que cela ne serait possible que si le Tribunal ou la Commission du textile et du vêtement jugeait qu'il y avait des raisons suffisantes. A notre avis, le gouvernement devrait intervenir aussi peu que possible dans la société. L'idéal serait que ce genre de rapport sur les importations soit fait par ordinateur au port d'entrée, comme un système amélioré de rapports statistiques. Ce serait bien préférable à essayer d'obtenir toutes sortes de papiers sur tout un éventail de marchandises.

Si, dans le régime actuel, une industrie semblable doit s'en remettre à Statistique Canada pour savoir ce qui arrive sur le marché des importations, cela prend de trois à quatre mois, et ce n'est pas normal. Si donc, on a la preuve qu'il risque d'y avoir des problèmes, le Tribunal ou la Commission du textile et du vêtement pourrait dire que la situation peut être dangereuse et qu'il faudrait donc la surveiller. Si nous n'avons pas les rapports statistiques voulus, la Loi sur les licences d'exportation et d'importation devra être invoquée.

Le président: Vous avez parlé du Tribunal ou de la Commission du textile et du vêtement. Étant donné la nature de votre entreprise ici, relevez-vous de la Commission du textile et du vêtement? Je sais que, indirectement, cette Commission vous intéresse.

M. P. Clark: La Commission du textile et du vêtement a reçu certaines instances de la société de l'industrie des boutons à propos de produits finis utilisant des boutons alors que le Comité interministériel des politiques en matière d'importation à faible prix de revient qui existait à la fin des années 50 et au début des années 60, avait une zone d'action un peu plus large que celle de la Commission du textile et du vêtement. On ne sait pas si la définition des produits du textile diffère d'un problème à l'autre ou d'un organisme gouvernemental à l'autre, mais je pense que si cela couvre les sacs à main, cela doit également couvrir les boutons.

Le président: Cette Commission doit comparaître devant nous et nous pourrions alors lui demander son avis. Je ne sais pas ce qui serait le mieux pour vous.

M. Goldman: Personnellement, j'estime que nous devrions être comptés parmi les industries du textile et du vêtement car on met des boutons sur les vêtements si bien que nous faisons partie intégrante de l'industrie.

[Texte]

The Chairman: Without the buttons the pants do not stay up.

Mr. Goldman: That is right. And if they import finished garments, the more finished garments they import, the fewer buttons we sell.

The Chairman: It is a valid point and one we may raise at last when the board is before us.

It is 6.30 p.m., and again I feel very embarrassed to suggest that we have covered the range. I am sure that under normal circumstances we might have been more penetrating. On the other hand, you have been a very excellent witness. You are being very straightforward.

Mr. Goldman: We appreciate very much your hearing us at this late hour. We are delighted to have the opportunity to come and express our thoughts to you. I think you very much.

The Chairman: My curiosity is aroused, Mr. Goldman, to the point that around holiday time I will drop in at your plant.

Mr. Goldman: We would love to have you. But I have heard that threat before, and no one has ever shown up.

The Chairman: No, I tend by nature to be very curious. you asked me why I bothered coming back to Parliament. The whole thing here is a money process every month. I started this committee, and so did my good friend John, with absolutely no knowledge of what is a very specialized field, and almost seem, I think, to know just a little bit about it now, which is dangerous. A little knowledge is a dangerous thing.

Mr. Goldman: They say, Mr. Chairman, a picture is better than a thousand words.

The Chairman: Then that hard-looking group on the end there. None of them smiles; that is one of the problems. But we have developed a very good rapport, both with the witnesses and with the officials, who really want to do the right thing. Our problem, one which you can well understand, is that we have to be meticulously fair on policy. But I am not unconscious of the fact that Canada has not quite armed itself, if that is the right expression, with all the legislative powers that we need, without in any way turning into a protectionist country or not living up to our moral and legal obligations. But we do not like to be the patsies all the time, and I do think that slowly but surely, with the combination of legislation and, perhaps more important, an attitude of co-ordination and sophistication from our officials with the proper support they deserve, we may just possibly come up with something worthwhile.

Mr. Goldman: We sure hope so.

The Chairman: And again I apologize on behalf of all of us for the delay, but you can see how the House of Commons works. Now you can understand when it is often said we do not know what we are voting for, but there is an element of truth in it.

[Traduction]

Le président: Sans bouton, les pantalons tombent.

M. Goldman: C'est cela. Et si l'on importe des vêtements finis, plus ceux-ci sont finis, moins nous vendons de boutons.

Le président: Vous avez raison et nous pourrions en reparler lorsque la Commission comparaitra.

Il est 18 h 30 et je trouve très gênant de dire que nous avons épuisé le sujet. Je suis bien certain que dans des circonstances normales, nous aurions voulu approfondir un peu. Toutefois, vous avez été un excellent témoin et très direct.

M. Goldman: Nous vous remercions beaucoup de bien avoir voulu nous entendre si tard. Nous sommes ravis d'avoir eu l'occasion de venir exprimer notre point de vue. Merci beaucoup.

Le président: Vous avez tellement excité ma curiosité, monsieur Goldman, que j'irai visiter votre usine pendant les vacances.

M. Goldman: Cela nous ferait très plaisir. Mais j'ai déjà entendu de telles menaces et jamais personne n'est venu.

Le président: Non, je suis de nature très curieuse. Vous m'avez demandé pourquoi j'étais revenu au Parlement, c'est toujours la même chose. Quand je me suis lancé dans ce Comité, tout comme mon bon ami John, je ne connaissais absolument rien de ce domaine très spécialisé et j'ai l'impression que maintenant, j'en connais un petit bout, ce qui est dangereux. Il n'y a rien de plus dangereux que quelques connaissances.

M. Goldman: On dit, monsieur le président, qu'une photo vaut mieux que mille mots.

Le président: Eh bien, nous avons ce groupe au regard dur dans le fond là-bas. Il n'y en a pas un qui sourit, c'est un des problèmes. En tous cas, nous avons eu d'excellents rapports tant avec les témoins qu'avec les fonctionnaires qui veulent vraiment trouver la solution. Notre problème, vous pouvez bien le comprendre, c'est qu'il nous faut être très méticuleux quand on s'interroge sur une politique. Je sais que néanmoins, le Canada ne s'est par armé, peut-être ai-je mal choisi mon terme, de tous les pouvoirs législatifs nécessaires sans pour cela vouloir que notre pays devienne protectionniste ou cesse de respecter ses obligations morales et juridiques. Mais nous ne voulons pas toujours être les victimes et je crois que, lentement mais sûrement, à force de législation et, ce qui est peut-être plus important, encore plus, en coordonnant et en raffinant les efforts de nos fonctionnaires, en leur donnant l'appui qu'ils méritent, nous parviendrons peut-être à une solution valable.

• 1835

M. Goldman: Nous l'espérons certainement.

Le président: Je vous prie à nouveau de nous excuser tous de ce retard, mais vous voyez comment fonctionne la Chambre des communes. Vous voyez maintenant pourquoi l'on dit souvent pourquoi on ne sait pas sur quoi on vote. Il y a du vrai là-dedans.

[Text]

Mr. Goldman: Well, we still appreciate your seeing us at this late hour, sir.

The Chairman: We apologize.

The meeting stands adjourned.

[Translation]

M. Goldman: En tous cas, nous vous remercions de nous avoir reçu si tard ce soir.

Le président: Veuillez nous excuser.

La séance est levée.

APPENDIX "IMPO-1"

Mr. Chairman, Ladies and Gentlemen, thank you for this opportunity to appear before you to discuss the points raised in our submission of March 31, 1981.

My name is Theodor Goldman. I am President of Canadian Buttons Limited, Ville Lasalle, Québec and spokesman for the Society of the Button Industry.

I am accompanied today by:

Mr. John Griffiths, Kitchener Button Industries Ltd., Kitchener.

Mr. Harvey Sterling, Sterling Buttons Limited, Toronto.

Ms. Claudia Shiller, H. Shiller Inc., Montreal.

Mr. Ross Peters, B & K Plastics Industries Ltd., Montreal.

Mr. Ed Ayoub, B & K Plastics Industries Ltd., Montreal.

Mr. Russell Johnstone, Executive Secretary, Society of the Button Industry.

We are supported by our public affairs consultant Mr. Peter Clark, President of COGIT International Corporation.

The members of the Canadian Button Industry are modern efficient firms who employ technologically advanced equipment. The Button Industry is not an insignificant employer of Canadian labour.

The principal companies are located as follows:

<u>Company</u>	<u>Location</u>	<u>Employment</u>	<u>Société</u>	<u>Lieu</u>	<u>Nombre d'employés</u>
B & K Plastics Industry	Montreal	60	B & K Plastics Industry	Montréal	60
Canadian Buttons Ltd.	Lasalle	250	Canadian Buttons Ltd	Lasalle	250
H. Shiller Inc.	Montreal	20	H. Shiller Inc.	Montréal	20
Kitchener Button Industries Limited	Kitchener	28	Kitchener Button Industries Ltd	Kitchener	28
Sterling Buttons Limited	Toronto	60	Sterling Buttons Limited	Toronto	60
Universal Fastener Talon Division			Universal Fastener Talon Division		
Textron Canada Limited	Windsor	65	Textron Canada Limited	Windsor	65
		483			483

Buttons are prices, in the basic types, at fractions of a penny each. Very minor price variations often are the difference between keeping and losing a customer.

The Canadian consumer, exposed to Europe through travel and magazines and the U.S.A. through movies and television, is among the most sophisticated in the world. To cater to our highly developed tastes, Canadian button manufacturers necessarily produce an extremely wide range of staple buttons, both plastic and metal, such as are used for regular shirts, trousers, underwear, jackets, coats, work, military and industrial clothing; and a wide range of finer quality buttons for sweaters, blouses, dresses, highly styled buttons for ladies' coats, suits, sportswear, outerwear, as well as special custom designed buttons for identification and uniform type applications.

Canadian garment manufacturers depend on the instant service available from the domestic button manufacturing industry in maintaining a complete range of their button

APPENDICE «IMPO-1»

Monsieur le président, Mesdames, Messieurs, je vous remercie d'avoir bien voulu nous accueillir pour discuter des points soulevés dans notre mémoire du 31 mars 1981.

Je m'appelle Théodore Goldman. Je suis président de la Canadian Buttons Limited de Ville Lasalle au Québec et porte-parole de la Society of the Button Industry.

Les personnes suivantes m'accompagnent aujourd'hui:

M. John Griffiths, Kitchener Button Industries Limited, Kitchener

M. Harvey Sterling, Sterling Buttons Limited, Toronto

M^{me} Claudia Shiller, H. Shiller Inc., Montréal

M. Ross Peters, B & K Plastics Industries Ltd, Montréal

M. Ed Ayoub, B & K Plastics Industries Ltd, Montréal

M. Russell Johnstone, secrétaire général, Society of the Button Industry.

Notre expert-conseil en relations publiques, M. Peter Clark, président du COGIT International Corporation, est aussi des nôtres aujourd'hui.

Les membres de l'industrie canadienne du bouton représentent des sociétés modernes efficaces qui utilisent un matériel technique perfectionné. L'industrie du bouton emploie bon nombre de Canadiens.

Les principales sociétés qui fabriquent des boutons au Canada se répartissent comme suit:

Le prix des boutons de base est d'une fraction de sous chacun. Des fluctuations de prix très légères nous font perdre ou conserver un client.

Le consommateur canadien, qui connaît les modes européennes par ses voyages et par la lecture de magazines, ainsi que les modes américaines par les films et la télévision, est l'un des consommateurs les plus exigeants du monde. Pour satisfaire ses goûts raffinés, les fabricants de boutons doivent nécessairement produire une gamme extrêmement variée de boutons de base, en plastique et en métal, comme ceux qu'on utilise dans la fabrication des chemises des pantalons, des sous-vêtements, des vestons, des manteaux, des vêtements de travail, des vêtements militaires et industriels ainsi qu'une vaste gamme de boutons de meilleure qualité pour les tricots, les blouses, les manteaux, les costumes, les vêtements de sport et d'extérieur pour dames ainsi que des boutons spéciaux faits sur mesure pour les uniformes.

Les fabricants canadiens de vêtements dépendent de l'industrie canadienne de fabrication des boutons pour obtenir rapidement tous les boutons dont ils ont besoin. Les clients obtien-

requirements. Our customers are dependent upon them for the development of their distinctive or custom requirements of buttons for military, institutional and industrial purposes. We worked with our customers many years ago to develop revolutionary highly automatic feeding equipment to attach buttons in the garment manufacturers' plants. The automated attaching equipment developed by the Button Industry for our customers generated considerable cost savings and has given rise to further technological advances by independent equipment manufacturers.

Garment manufacturers need the support of a domestic industry with its inherent quality of flexibility that will enable them to be in a competitive position regardless of diversification of lines. They rightly look to the Canadian button manufacturers as the main-stay of their button requirements and this confidence has been justified.

A large proportion of raw material used for the manufacture of buttons is polyester resin, phenolic moulding compound and polystyrene, as well as a wide range of metal alloys ranging from cold rolled steel to costly specialized brasses. This material is made in Canada. One of the leading button manufacturers is a very large Canadian user of polyester resin. Another of the manufacturers represents a substantial outlet for several specialized metal producers.

Over the years there has been considerable evolution in the manufacture of buttons. Canadian button manufacturers have kept pace with these right from the days of vegetable ivory and papier maché buttons through the transformations to synthetics (initially, fabricated casein) to compression moulding, injection moulding and polyester (imitation pearl) buttons. We have kept pace with, and in some instances initiated, technological advancements, in metal buttons.

Probably the most marked evolution over a long time was the change to polyester material. Polyester (synthetic pearl) buttons appeared on the scene about 1957 in the United States. Here was a development in plastics that would compete with, and likely replace, the largest volume item in the industry, the costly natural mother of pearl buttons: eventually it would replace many other types of buttons as well.

Particular mention is made of polyester buttons because they clearly demonstrate the progressiveness of the leading Canadian button manufacturers. One of the members of the Society of the Button Industry, as a result of considerable expenditure to acquire technology, and a great deal of capital investment for building, plant and equipment, produces these buttons in Canada directly from the raw liquid material. Other members of the Society manufacture these buttons from blanks.

Demonstrating the progressiveness of the manufacturers still further is the engineering development in technical manufacturing improvement of metal buttons. These have been the design of "progressive" dies and die casting offering improved strength factors and material savings particularly in the area of military and industrial requirements.

Il y a de nombreuses années avec nos clients afin de concevoir des machines modernes d'alimentation automatique qui fixent les boutons aux vêtements. Les machines automatiques de fixation des boutons conçues par l'industrie de fabrication des boutons leur a permis d'effectuer des économies importantes et a poussé les fabricants indépendants de matériel à adopter de nouveaux changements technologiques.

Les fabricants de vêtements doivent pouvoir compter sur une industrie flexible qui leur permette d'être concurrentiels malgré la diversification des modèles. Ils ont jusqu'à maintenant mis leur confiance dans les fabricants canadiens de boutons qui ne les ont pas déçus.

Une grande partie des boutons que fabrique l'industrie sont faits de résine de polyester, de composés de moulage phénolique et de polystyrène ainsi que d'une vaste gamme d'alliage métallique allant de l'acier laminé à froid à des cuivres spécialisés coûteux. Ces matériaux sont faits au Canada. L'un des principaux fabricants de boutons est un très grand usager de résine de polyester. Un autre fabricant constitue un marché important pour plusieurs producteurs de métaux spécialisés.

La fabrication des boutons a évolué considérablement au cours des années. Les fabricants canadiens de boutons qui fabriquaient au début des boutons en ivoire végétal ou en papier mâché, ont su s'adapter aux changements en utilisant les produits synthétiques (au début de la caséine fabriquée), le moulage par compression, le moulage par injection et les boutons de polyester (perles synthétiques). Nous nous sommes adaptés aux progrès technologiques dans la fabrication des boutons en métal et nous avons même joué, à certaines occasions, un rôle innovateur dans ce domaine.

Le passage au polyester fut probablement le progrès le plus marquant réalisé depuis longtemps. En effet, les boutons de polyester (perle synthétique) firent leur apparition sur le marché américain aux environs de 1957. Il s'agissait alors d'une percée dans le domaine des plastiques capable de concurrencer la production la plus importante de l'industrie, et peut-être même de la remplacer, soit les boutons de nacre naturelle très coûteux; par la suite, le bouton de plastique devait en remplacer de nombreux autres.

S'il est question ici des boutons de polyester, c'est qu'il est ainsi prouvé, sans l'ombre d'un doute, que les grands fabricants canadiens de boutons ont réalisé des progrès. L'un des membres de la *Society of the Button Industry*, après avoir engagé des fonds considérables pour acheter la technologie et investi énormément dans les bâtiments, les usines et le matériel, produit ces boutons au Canada directement à partir de matières liquides premières. D'autres membres de la société le font à partir de boutons vierges.

Pour montrer davantage à quel point les fabricants ont réalisé des progrès, il faut voir quelles techniques ont été mises au point pour améliorer la fabrication industrielle des boutons de métal. Qu'il suffise de mentionner la conception de matrices «progressives» et de moulage sous pression permettant ainsi de renforcer le bouton et de ménager les matières premières, surtout dans les secteurs militaire et industriel.

Subsidies

There are many proponents of Free Trade. The most vocal free traders seek freedom from tariffs and quantitative import restrictions. However, they tend to ignore that it also means exports should not be subsidized or assisted by foreign governments. The natural advantages of cheap and abundant labour should be enough to ensure the success of the export programs of developing countries. Apparently these countries are not satisfied with their natural advantages because they offer significant incentives to lure foreign investment in the hope of generating foreign exchange. There is an urgent need to impose effective controls on subsidies, and we are pleased to see that the Government plans to step up their activity in this area.

We have provided some information on subsidy practices in the text of our statement. I will not read it if it can be tabled for inclusion in the proceedings of this meeting.

This does not mean that we are not concerned about subsidy practices of developed countries. The problem does tend to be more serious in respect of developing countries. Let's take Korea as an example, because Korea's subsidies are the subject of more publicly available information. It should be noted though that Brazil is possibly worse, and Southern Italy also provides very generous financial assistance.

In Korea, foreign traders are required to export an equivalent of \$200,000 in foreign exchange earnings before they are eligible to obtain a license as a trader (which allows them to import); to retain their status as a trader they are required to fulfill the obligation of earning at least \$150,000 during any given six month period. The Korean domestic market is highly protected and those able to import can earn a very good living. A bottle of whisky for example sells for more than \$50.00 in Korea. The export requirements means there are great pressures to export, often with little regard to true costs.

There are other incentives offered for exporting and *this information is not hearsay, it comes from official Korean Government publications*. These include:

"Export promotion: There are various types of loans for export that are preferential to general banking loans in interest rates and volume. These kinds of loans aim at promoting export by supplying necessary funds for production and collection of commodities and for the procurement of raw materials for export. In general, the conditions for financing loans for export are:

- 1) the exchange rate is more favourable;
- 2) the term of the loan is 90 to 135 days;
- 3) the interest rate is 6 percent a year which is lower than the general banking rate (15.5%); and
- 4) the volume of the loan for export is not restricted."

Subventions

Nombre d'intervenants prônent le libre-échange. Les plus virulents cherchent à faire abolir les restrictions tarifaires et les limites quantitatives des importations. Toutefois, ces derniers ont tendance à ignorer que, pour ce faire, il ne faut pas subventionner les exportations ni accorder aucune aide aux gouvernements étrangers. Les avantages inhérents qu'offre une main-d'œuvre bon marché et abondante devraient suffire à assurer le succès des programmes d'exportation des pays en développement. Il semble que ces derniers ne soient pas satisfaits de leurs avantages inhérents parce qu'ils offrent d'importants stimulants pour attirer les capitaux étrangers dans l'espoir d'obtenir des devises étrangères. Il est urgent d'imposer un contrôle rigide aux subventions et nous sommes heureux de constater que le gouvernement se propose d'adopter des mesures en ce sens.

Nous avons fourni certains renseignements sur l'octroi des subventions dans le texte de notre déclaration. Je ne vais pas vous en faire lecture s'il peut être déposé pour être joint aux délibérations d'aujourd'hui.

Cela ne veut pas dire, toutefois, que nous ne nous préoccupons pas de la question des subventions offertes aux pays développés. Le problème semble plus grave pour les pays en développement. Prenons l'exemple de la Corée parce que ses critères en ce domaine sont mieux connus du public. Toutefois, il faut signaler que le Brésil est probablement le pire et que le Sud de l'Italie accorde aussi une aide financière très généreuse.

En Corée, les négociants étrangers doivent exporter l'équivalent de \$200 000 en devises étrangères avant de pouvoir obtenir une licence commerciale (qui leur permet d'importer); pour conserver cette licence, ils sont tenus de respecter l'obligation qui leur incombe de gagner au moins \$150 000 au cours d'un délai fixe de six mois. Le marché intérieur coréen est très protégé et les importateurs autorisés se tirent très bien d'affaires. Par exemple, une bouteille de whisky se vend plus de \$50 dans ce pays. Les exigences en matière d'exportation font que d'énormes pressions sont exercées sur les exportateurs, souvent au détriment des coûts véritables.

Il existe d'autres stimulants offerts aux exportateurs. *Nos renseignements ne proviennent pas de sources officielles, mais sont tirés de publications officielles du gouvernement de la Corée*. Mentionnons:

«La promotion des exportations: il existe divers types de prêts à l'exportation qui sont préférables aux prêts généraux accordés par les banques eu égard aux taux d'intérêt et à leur nombre. Ces prêts ont pour but de promouvoir les exportations en accordant les fonds nécessaires à la production et à l'achat de biens de même qu'à l'achat de matières brutes destinées à l'exportation. En général, les conditions de financement de ces prêts sont les suivantes:

- 1) le taux de change est plus favorable;
- 2) la durée du prêt est de 90 à 135 jours;
- 3) le taux d'intérêt annuel est de 6 p. 100, ce qui est moins élevé que le taux général imposé par les banques (15, 5 p. 100); et
- 4) le nombre de prêts à l'exportation n'est pas limité.»

“Export Promotion Through Tax Reductions: Special concessions through reduction and exemption of taxes are given to exporters to encourage exports. The enterprises that earn foreign exchange are exempt from 50 percent of the income tax on unincorporated enterprises, or on the corporation tax, all of the business activity tax and commodity tax, and the import tax concessions; a higher rate of depreciation is applied to the fixed assets of industries that earn foreign exchange.”

These are not assertions on our part—they are extracts from an official publication of the Economic Planning Board of the Republic of Korea. There may have been some changes in the details of the programme since 1980, but we understand the underlying principles still apply.

Furthermore, the foreign investor is offered many additional incentives to establish in Korea. These are outlined in the attached extracts from the Guide to Investment in Korea. They include:

- A 5 year tax holiday and a 50% tax reduction for an additional 3 years on income, corporation and property taxes.
- A similar tax holiday treatment is provided in respect of dividends, distribution of profits, royalties and technical assistance charges.
- These companies are allowed to import free of duty and commodity tax their capital equipment and a six month supply of raw material.
- There is very little restriction on the degree of foreign ownership particularly when a significant proportion of output is to be exported.
- Remittance of dividends and profits is guaranteed by law.
- There are industrial estates and Free Export Zones. The Economic Planning Board advises: “Industries located in an industrial estate enjoy general advantages including low land costs, adequate power and water, extensive road networks, railway connections, etc.” “Industrial sites are offered at very low, and sometimes subsidized prices on an installment purchase-price basis ranging from three to five years”.
- In respect of rates for electrical power: “A special discount of 30 percent is allowed for export industries consuming 200 kilowatts or less, and for those industries whose power consumption exceeds 20 percent of the total production costs.”

The jobs of our workers depend on the existence of effective trade policy tools necessary to offset unfair and predatory trading practices and the political will to ensure they work. On every possible occasion we distribute advertising and promotional material bearing the message Buy Canadian—Don't

«La promotion des exportations par l'entremise de réductions d'impôts: dans le but de stimuler les exportations, des concessions spéciales sont accordées aux exportateurs grâce à des réductions et à des exemptions d'impôts. Les entreprises qui acquièrent des devises étrangères sont exemptées de 50 p. 100 de l'impôt sur le revenu des sociétés non constituées ou de l'impôt sur les sociétés, de tous les impôts sur les activités industrielles et sur les produits; de même, on leur accorde des concessions fiscales sur les importations; un taux d'amortissement supérieur est appliqué aux immobilisations des industries qui produisent des devises étrangères».

Ces données ne sont pas des hypothèses que nous avançons, ce sont des extraits tirés d'une publication officielle du Conseil de planification économique de la République de Corée. Il se peut que certaines modifications aient été apportées à des détails du programme depuis 1980, mais les principes fondamentaux s'appliquent toujours.

En outre, l'investisseur étranger se voit offrir de nombreux autres stimulants l'incitant à s'établir en Corée. On en trouvera une liste dans les extraits suivants du Guide des investissements en Corée. Mentionnons:

- Une exonération fiscale temporaire de cinq ans de même qu'une réduction de 50 p. 100 pendant les trois années suivantes sur les revenus, sur les sociétés et les taxes foncières.
- La même exonération fiscale est accordée en ce qui a trait aux dividendes, à la répartition des bénéfices, aux redevances et aux frais d'aide technique.
- Les sociétés peuvent importer sans droits de douane et libre d'impôts, leurs biens d'équipement ainsi qu'une réserve de matières premières de six mois.
- Très peu de restrictions sont imposées sur la propriété étrangère surtout lorsqu'une partie importante de la production doit être exportée.
- La loi garantit le remboursement des dividendes et des bénéfices.
- Il existe des zones industrielles et des zones franches d'exportation. Le Conseil de planification économique souligne ceci: «Les industries situées dans une zone industrielle profitent d'avantages généraux, y compris l'achat de terrains à bas prix, de l'électricité et de l'eau en quantité suffisante, un réseau routier étendu, de liaisons ferroviaires, etc. Les terrains industriels sont offerts à très bas prix et parfois subventionnés suivant un barème prévoyant l'installation s'échelonnant sur une période de trois à cinq ans».
- En ce qui concerne les tarifs d'électricité: «un rabais spécial de 30 p. 100 est accordé aux industries exportatrices qui consomment moins de 200 kilowatts de même qu'aux industries dont la consommation d'énergie dépasse 20 p. 100 du total des coûts de production».

Les emplois de nos travailleurs sont tributaires de l'existence d'une politique commerciale efficace, nécessaire pour compenser les pratiques commerciales injustes et malhonnêtes de même que de la volonté politique de les appliquer. Chaque fois qu'il est possible de le faire, nous distribuons des brochures

Export Jobs. I feel very strongly about this and hope that I have been able to impart the message to you today.

We are now ready for your questions. If you agree, I suggest that your questions be directed to Mr. Peter Clark who will co-ordinate our replies.

publicitaires et promotionnelles incitant les gens à acheter des produits canadiens et à ne pas exporter nos emplois. J'appuie en tous points cette politique et j'espère avoir été en mesure de vous en faire saisir l'importance aujourd'hui.

Nous sommes maintenant prêts à répondre aux questions. Si vous voulez, je vous suggère de les adresser à M. Peter Clark qui assurera la coordination.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Society of the Button Industry:

Mr. Theodor Goldman, President, Canadian Buttons Limited, Ville Lasalle, Quebec;
Mr. John Griffiths, Kitchener Button Industries Ltd., Kitchener;
Mr. Harvey Sterling, Sterling Buttons Limited, Toronto;
Ms. Claudia Shiller, H. Shiller Inc., Montreal;
Mr. Ross Peters, B & K Plastics Industries Ltd., Montreal;
Mr. Ed Ayoub, B & K Plastics Industries Ltd., Montreal;
Mr. Russell Johnstone, Executive Secretary, Society of the Button Industry;
Mr. Peter Clark, President, COGIT International Corporation.

De la Society of the Button Industry:

M. Theodor Goldman, président, Canadian Buttons Limited, Ville Lasalle (Québec);
M. John Griffiths, Kitchener Button Industries Ltd., Kitchener;
M. Harvey Sterling, Sterling Buttons Limited, Toronto;
Mme Claudia Shiller, H. Shiller Inc., Montréal;
M. Ross Peters, B & K Plastics Industries Ltd., Montréal;
M. Ed Ayoub, B & K Plastics Industries Ltd., Montréal;
M. Russell Johnstone, secrétaire général, Society of the Button Industry;
M. Peter Clark, président, COGIT International Corporation.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 18

Thursday, October 29, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 18

Le jeudi 29 octobre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 29, 1981
(19)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 8:03 o'clock p.m. this day, the Acting Chairman, Mr. Thomson, presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Nystrom and Thomson.

Other Member present: Mr. Nickerson.

In attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Canadian Apparel Manufacturers Institute: Mr. Max Enkin, O.B.E., Chairman, CAMI and President, Copley Noyes & Randall Ltd., Hamilton; Mr. Michael Davis, President, Ontario Apparel Manufacturers Association and President, L. Davis Textiles Co. Ltd., Toronto; Mr. Irvine L. Wismer, President and Chief Executive Officer, Cluett, Peabody Company of Canada Ltd., Toronto; Mr. Sam Rudy, Vice-President, B.V.D. Modern Industries Ltd., Montreal; Mr. Jack Kivenko, President, Jack Spratt Mfg. Ltd., Montreal; Mr. David Kaufman, President, Silpit Industries Ltd., Winnipeg; Mr. Jim Ansel, General Manager, Levi-Strauss Canada Limited, Don Mills; Mr. Alvin Segal, President, Peerless Clothing Mfg. Co. Ltd., Montreal; Mr. Arthur Sanft, President, Beverini Inc., Montreal; Mr. Gabor Kertez, President, Quality Knitwear, Montreal; Mr. David Balinsky, Vice-President, Ballin Mfg. Co. Inc., Montreal; Mr. Bill Wilkinson, President, The Canadian Shirt Manufacturers' Association, Toronto; Mr. Fred Bryan, Executive-Director, Apparel Manufacturers Association of Ontario, Toronto; Mr. Bernard Rogers, Executive-Director, Children's Apparel Manufacturers Association, Montreal; Mr. Anthony Ross, Director, Public Relations, Children's Apparel Manufacturers Association, Montreal; Mr. Peter Clark, Consultant, COGIT International Corporation, Ottawa and Mr. Tom Shenstone, International Economic Relations Division, Department of Finance.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Clark made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 9:32 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 29 OCTOBRE 1981
(19)

[Traduction]

Le sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 03, sous la présidence de M. Thomson (président suppléant).

Membres du Comité présents: MM. Nystrom et Thomson.

Autre député présent: M. Nickerson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherche, Bibliothèque du Parlement.

Témoins: Du Canadian Apparel Manufacturers Institute: M. Max Enkin, O.B.E., président, CAMI et président, Copley Noyes & Randall Ltd., Hamilton; M. Michael Davis, président, Ontario Apparel Manufacturers Association et président, L. Davis Textiles Co. Ltd., Toronto; M. Irvine L. Wismer, président et chef de la Direction, Cluett, Peabody Company of Canada Ltd., Toronto; M. Sam Rudy, vice-président, B.V.D. Modern Industries Ltée, Montréal; M. Jack Kivenko, président, Jack Spratt Mfg. Ltée, Montréal; M. David Kaufman, président, Silpit Industries Ltd., Winnipeg; M. Jim Ansel, directeur général, Levi-Strauss Canada Limited, Don Mills; M. Alvin Segal, président, Peerless Clothing Mfg. Cie Ltée, Montréal; M. Arthur Sanft, président, Beverini Inc., Montréal; M. Gabor Kertez, président, Quality Knitwear, Montréal; M. David Balinsky, vice-président, Ballin Mfg. Co. Inc., Montréal; M. Bill Wilkinson, président, The Canadian Shirt Manufacturers' Association, Toronto; M. Fred Bryan, directeur exécutif, Apparel Manufacturers Association of Ontario, Toronto; M. Bernard Rogers, directeur exécutif, Children's Apparel Manufacturers Association, Montréal; M. Anthony Ross, directeur, relations publiques, Children's Apparel Manufacturers Association, Montréal; M. Peter Clark, expert-conseil, COGIT International Corporation, Ottawa et M. Tom Shenstone, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document proposant des modifications aux lois régissant les importateurs canadiens intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation» (voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques, le jeudi 9 octobre 1981, fascicule n° 27*).

M. Clark fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 21 h 32, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, October 29, 1981

• 2000

[Text]

The Acting Chairman (Mr. Thomson): I think we can commence, gentlemen. We are resuming consideration of our order of reference on import policy and we have with us tonight the Canadian Apparel Manufacturers Institute. I understand you gentlemen have an opening statement to make. Would you like to proceed?

• 2005

Mr. Peter Clark (Executive Director, Canadian Apparel Manufacturers Institute): Thank you, Mr. Thomson. Mr. Chairman, hon. members, ladies and gentlemen, we welcome the opportunity to appear before you tonight to share our views on trade policy as it affects the apparel industry.

The apparel industry is subject to fierce competition from low-cost imports. The industry itself is characterized by many firms, none of whom have a dominant position in the market; therefore, the internal competition can also be fierce. The imports that we are primarily concerned with benefit from low wages and an absence of social benefits in the country of export, often in combination with the financial assistance provided by the governments of exporting countries, and prices set without any real justification in cost terms and designed primarily to generate foreign exchange. These problems are not unique to Canada; they are experienced by all industrialized countries.

Our concerns about trade policy have for many years been dealt with in the government's textile policy. The first clear statement of a national textile policy was made by the Hon. Jean-Luc Pepin in May, 1970. The purpose of the policy was to ensure the modernization and strengthening of the textile and apparel sectors through a combination of government incentives and programs reinforced by product selective special measures of detection. These special measures have been, in most cases, quantitative import limitations, which were administered by Canada in 1977 and 1978 or by the exporting countries in other years.

Our competitors in low-wage countries enjoy such a great price advantage that they are not impeded by tariffs. The quotas now in effect are so large that they do not alleviate the impact on prices of these low-cost imports, which may also benefit from subsidies or be traded at dump prices. We do not wish to suggest that tariffs, customs valuation and contingent systems of protection are not important to us; they are, and we have made use of the valuation law whenever possible, because the market disruption we experience is from both disruptive prices and massive quantities of low-cost imports.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 29 octobre 1981

[Translation]

Le président suppléant (M. Thomson): Je pense que nous pouvons commencer, messieurs. Nous reprenons nos discussions sur les politiques d'importation, conformément à notre ordre de renvoi; nous avons ici ce soir des représentants de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement. Vous avez, messieurs, si je ne me trompe, une déclaration préliminaire à faire. Je vous en prie.

M. Peter Clark (directeur exécutif, Institut canadien des manufacturiers du vêtement): Monsieur Thomson, merci. Monsieur le président, honorables membres, mesdames et messieurs, nous sommes heureux de pouvoir témoigner ici ce soir, et vous faire connaître notre point de vue en ce qui concerne les politiques d'importation et l'industrie du vêtement.

Cette dernière doit faire face à l'âpre concurrence d'importations à faible prix de revient. Notre industrie se caractérise par l'existence de plusieurs unités de production, dont aucune ne domine véritablement le marché, ce qui entraîne des conditions de concurrence internes assez dures. Pour ce qui en est des importations que nous craignons le plus, elles proviennent de pays où les salaires sont bas et les avantages sociaux, inexistant, et où existe, de surcroît, une aide financière gouvernementale, avec un mode de fixation des prix qui n'a aucun rapport avec le coût de production, cela, en vue de favoriser l'exportation. Voilà donc des problèmes qui ne sont pas particuliers au Canada, mais qui concernent tous les pays industrialisés.

Le gouvernement se penche déjà depuis plusieurs années sur toutes ces questions de politique commerciale dans leur rapport avec le textile. Les premières déclarations concernant une politique nationale du textile ont été faites par l'honorable Jean-Luc Pepin, en mai 1970. Les objectifs de cette politique étaient de garantir la modernisation et le renforcement des structures de notre industrie, grâce à des actions incitatives combinées à des programmes eux-mêmes renforcés par des mesures spéciales de détection. Ces mesures spéciales, dans la plupart des cas, ont été des limitations quantitatives des importations, appliquées au Canada en 1977 et en 1978, ou imposées par les gouvernements des pays exportateurs au cours d'autres années.

Pourtant, nos concurrents des pays où la main-d'œuvre est bon marché connaissent des conditions de prix si avantageuses que les tarifs douaniers ne les ont pas gênés. Les contingents appliqués à l'heure actuelle sont si généreux qu'ils ne permettent pas de réduire les conséquences sur les prix de ces importations de produits bon marché, qui peuvent être, de surcroît, subventionnés ou écoulés dans des conditions de dumping. Loin de nous l'idée de prétendre que les évaluations et les tarifs douaniers, de même que les systèmes de contingentement protectionnistes sont sans importance; ils ont leur rôle à jouer, et nous avons, autant que possible, eu recours aux dispositions de la loi d'évaluation, pour faire face au boulever-

[Texte]

Apparel manufacturers are also significant importers of raw materials, either direct for their own account, or through textile jobbers or agents. The cost of tariffs on raw materials, materials which constitute from 40 to 50 per cent of our factory selling price, are a heavy burden. For reasons of variety and limited domestic availability, we must import more than half our fabric and yarn requirements. We have, from time to time, been subjected to anti-dumping investigations or valuation investigations in respect of our own imports, but we cannot and do not suggest that one trade policy regime be adopted for garments and another for textile yarns and fabrics. We must look at the import policy proposals from our perspective as Canadian manufacturers. However, we cannot ignore potential problems we face as business people who are also heavily involved in importing. We believe our dual perspective adds to the objectivity of our comments.

When we appeared before the Tariff Board for Reference 159 on customs valuation, we expressed general concern that there might, in the future, be a general loosening of customs administration. We quoted the following extracts from a speech by Mr. Tom Greig, Assistant Deputy Minister of Customs and Excise, to the Canadian Importers Association Inc. in Montreal on October 1 last year. Mr. Greig said:

The thrust of customs policy will be simplification of forms and an attempt to get out of the way of international traders.

To attack these objectives would be to attack motherhood. It is clear that Customs can do a more effective job of clearing merchandise if their operations are computerized. All businessmen, particularly small and medium-sized companies, must applaud any effort to reduce the paperburden; we wonder, though, what will happen to Customs' enforcement role.

• 2010

Mr. Greig also noted:

The department is moving away from the concept of imposing penalties to the granting of privileges.

We find that the department is treating importers as clients. While this is probably overdue and Customs have not quite moved to the position that the client is always right, we believe enforcement will suffer under this system.

Greig foresees that "it may be that an eventual scenario will see customs clearance being affected by computers talking to each other." He also noted that:

[Traduction]

sement des conditions du marché consécutif au bouleversement des prix et aux importations massives de produits à bas prix.

N'oublions pas que les manufacturiers de vêtement sont également des importateurs non négligeables de matières premières, soit directement pour leur propre compte, soit par le canal d'agents ou autres intermédiaires du textile. Les tarifs douaniers imposés aux matières premières, qui représentent 40 à 50 p. 100 de notre prix de vente à la sortie de l'usine, pèsent lourdement. Pour pouvoir obtenir toute la gamme de produits dont nous avons besoin, étant donné les conditions d'un marché intérieur étroit, nous sommes contraints d'importer plus de la moitié du tissu et du fil que nous utilisons. Nous sommes l'objet, de façon intermittente, d'inspections et d'enquêtes d'évaluation relatives à nos propres importations, mais nous ne proposerons jamais qu'il existe deux régimes différents, l'un pour les importations de vêtement, et l'autre pour les importations de fil et de tissu. Nous considérons qu'il convient d'examiner cette question globalement, en fonction des intérêts des manufacturiers canadiens dans leur ensemble. Nous ne pouvons toutefois pas laisser de côté les problèmes éventuels auxquels nous devons faire face en tant qu'hommes d'affaires recourant également à l'importation. Cette dualité de nos fonctions nous permet précisément d'avoir un point de vue plus objectif.

Lors de notre comparution devant la Commission du tarif—référence 159—pour discuter de l'évaluation douanière, nous avons exprimé la crainte que l'on assiste à un relâchement de l'administration des douanes. Nous nous référons en cela à des déclarations de M. Tom Greig, sous-ministre adjoint des Douanes et Accises, devant l'Association des importateurs canadiens, à Montréal, le 1^{er} octobre de l'année dernière. Il y a dit, entre autres:

La tendance générale de la nouvelle politique douanière sera à la simplification des procédures, pour libérer la voie au grand courant du commerce international.

Il serait dangereux de vouloir aller à l'encontre de cette tendance. Il est évident que les douanes peuvent avoir une action plus efficace si leur travail est informatisé. Le monde des affaires, et notamment les petites et moyennes entreprises, ne peut que se réjouir d'une réduction du fardeau bureaucratique; toutefois, nous nous posons des questions sur l'avenir de l'administration des douanes, comme organisme chargé d'assurer le respect des dispositions de la loi.

M. Greig remarquait également:

Le ministère a également abandonné la conception selon laquelle tout avantage devait avoir une pénalisation pour contrepartie.

Nous constatons donc que le ministère traite les importateurs comme des clients. Voilà qui arrive sans doute un peu tard, et l'administration des douanes n'a toutefois toujours pas accepté que le client ait toujours raison; nous pensons, quant à nous, que ce nouveau système nuira à l'application des dispositions de la loi.

M. Greig prévoit par ailleurs que l'informatisation intensive imposera ses conditions aux opérations douanières. Il a également déclaré:

[Text]

There will be procedures developed which will place greater emphasis on the immediate release of shipments without physical inspection by Customs officers, and a greater emphasis on various audit procedures after the shipment has reached the importers premises.

We are not confident these changes will lead to more vigorous administration of customs laws. Computers will speed up procedures, but how can they be programmed with the highly developed skills and instincts of an experienced customs officer trained to detect attempts to avoid payment of duties.

We were not entirely happy with the proposed change in customs valuation, and we told the Tariff Board so. We indicated that these changes will significantly erode the value of the customs valuation law. We are most concerned that neither the proposed valuation law nor other import policy proposals will deal adequately, from our perspective, with the following problems.

The first problem is sales below actual cost of production; that is, selling goods at less than the cost of manufacture in export markets, and this is not at all an unusual practice. The usual objectives of this practice is disposal of surplus production. A need for foreign exchange or, in the case of state trading companies, a need for hard currencies, can also be motivations.

The recession that followed the oil crisis in 1973 still affects many textile and apparel-producing countries that already had surplus capacity in textile and apparel. The result has been a marked increase in the incidence of below-cost selling in an attempt to either dispose of inventories or to keep plants running, or both. This problem is experienced with imports from many countries.

End-of-season disposal of fashion merchandise is a special problem from the United States. While industrialized countries account for only 10 per cent of apparel units imported into Canada, the large production capacity involved can result in serious disruptions in smaller markets. Many low-cost countries have been known to sell at less than cost, particularly during periods of reduced economic activity. Producers in these countries can afford to offer these prices over long periods because of massive subsidization by exporting country governments, exchange link systems, or, when the products are subject to quota, a "use it or lose it" rule applying to export quota entitlements.

If below-cost selling is practised in the international marketplace but not in the home market of the exporter, Canadian producers may seek the imposition of anti-dumping duties. This, however, requires considerable time for investigation and can involve high costs of initiating action. This type of dumping is very damaging to Canadian producers. In some industries where pricing on the basis of incremental cost is common,

[Translation]

On mettra en place des procédures administratives permettant de libérer plus rapidement les marchandises à livrer, sans qu'elles aient été inspectées par les fonctionnaires des douanes, tandis qu'on attachera plus d'importance aux procédures de contrôle, une fois que la marchandise aura été reçue par l'importateur.

Nous ne sommes absolument pas certains que ces modifications entraîneront une application plus rigoureuse des lois douanières. Certes, l'information permettra de gagner du temps; on se demande toutefois comment les machines pourront être programmées pour faire le travail d'un fonctionnaire des douanes expérimenté et spécialisé dans la détection des fraudes.

Nous n'étions pas non plus entièrement satisfaits des modifications envisagées dans la procédure d'évaluation douanière, et nous en avons fait part à la Commission du tarif. Nous avons donc indiqué qu'à notre avis, ces modifications risquaient de nuire à l'application de la loi sur l'évaluation douanière. Nous craignons fort, en effet, que ni cette loi, ni les autres propositions faites en matière de politique d'importation ne permettent d'apporter une solution, de notre point de vue, aux problèmes que j'évoquerai maintenant.

Le premier de ces problèmes est la vente à un prix inférieur au prix de production; c'est-à-dire au prix de production sur le marché d'exportation, pratique fort courante. Elle a pour fonction de permettre l'écoulement de surplus de production. Elle peut aussi répondre à un besoin en devises étrangères, en devises fortes, notamment, lorsque la société d'exportation est une société nationalisée.

La récession consécutive à la crise pétrolière de 1973 continue à se faire sentir dans les pays producteurs de textile et de vêtement qui souffraient déjà de surproduction. Il en a résulté une augmentation notable des ventes de dumping, servant à écouler les stocks ou à continuer à donner du travail aux manufactures. Le cas est courant.

On constate par ailleurs, dans l'industrie de la mode, des ventes de fin de saison en provenance des États-Unis. Les pays industrialisés ne représentent que 10 p. 100 des importations de vêtement au Canada; toutefois, compte tenu de la capacité de production de certains, les petits marchés peuvent se trouver complètement désorganisés. On connaît par ailleurs l'exemple de certains pays où l'on produit à un coût de revient très bas, et qui se permettent de vendre, notamment pendant les périodes de ralentissement économique, à un prix encore plus bas. Les producteurs de ces pays peuvent se le permettre pendant des périodes prolongées, en raison de l'aide massive qu'ils reçoivent de leur gouvernement, ou de l'existence d'un système d'échange lié, ou même de contingents qu'il faut absolument utiliser si l'on ne veut pas en perdre le bénéfice.

Si cette pratique de vente à des prix inférieurs au prix de revient ne concerne que les marchés internationaux sans affecter les marchés intérieurs des exportateurs, les producteurs canadiens sont tout à fait justifiés d'exiger alors l'application de droits anti-dumping. On a toutefois besoin de beaucoup de temps pour effectuer les recherches qui s'imposent, et les dépenses engagées peuvent être considérables. Or, ce type de

[Texte]

there is often no bottom to the price offerings and in many cases the resultant financial burden forces plant closures before relief is available. In many cases which involve the below-cost selling practices of individual exporting firms, it may be difficult to establish injury to an industry in Canada although the impact on individual companies may be very severe.

If the below-cost selling is practised in both the international marketplace and the exporter's home market, it is generally not considered to be dumping and the problem becomes more complex. The investigation of below-cost selling is often further complicated in that the problem is the result of below-cost pricing of raw materials such as yarns and fabrics rather than of the exported article per se.

Imports from state-controlled economies need not and do not take account of actual production costs and the normal need to earn a profit. Under existing Canadian customs law and practice, values can be established with reference to fair market values for similar goods exported from countries with market economies. Under the proposed amendments to the valuation law, virtually all imports from state-controlled economies would be valued on the basis of the transaction price.

Western European industries do not worry about having or not having formal valuation provisions to cope with low value imports from eastern Europe. Canadian manufacturers must. Western European governments have long had a tradition of regulating their trade with eastern Europe through quantitative restrictions on imports and the exercise of administrative discretion. Further, they seek recourse to the protocols of assession to the GATT of the various state-controlled economies. These protocols enable the European countries, in fact any contracting party to the GATT, to seek and obtain agreement from the exporting countries to adjust their prices. An example of this type of provision can be found in Section 4 of the protocol of assession of Romania to the General Agreement of Tariffs and Trade.

Other than prime quality merchandise is also a cause of concern. In order to ensure rapid disposal, manufacturers are inclined to offer second quality, out-of-season, or obsolete merchandise at sacrificial prices. Often this distresses merchandise is exported in order to maintain price stability in the domestic market of the exporting country. Imports of this nature have caused problems for Canadian producers for many years.

The availability of these classes of goods is incidental and fortuitous, the goods not being produced as such for sale in the ordinary course of trade. They can only be considered as fortuitously available merchandise of a distress nature and,

[Traduction]

dumping nuit beaucoup à la production canadienne. Dans certains secteurs où le prix est fixé à partir des coûts additionnés, il est impossible de fixer un plancher, ce qui contraint souvent les usines à fermer leurs portes. Dans de nombreux cas, ces pratiques de vente à un prix inférieur au prix de revient peuvent se révéler désastreuses pour certaines usines prises isolément, sans que l'on puisse prouver que l'ensemble de l'industrie ait subi un préjudice.

Lorsque cette vente à un prix inférieur au prix de revient est pratiquée à la fois au niveau international et dans le pays de l'exportateur, elle n'est en général pas considérée comme du dumping, et le problème est encore plus difficile à démêler. Les recherches sont par ailleurs souvent compliquées lorsqu'il s'agit de matières premières, de fils ou de tissus, plutôt que de produits finis.

En outre, les importations en provenance des pays où l'ensemble de l'économie est nationalisée se font en dehors de toute considération du coût véritable de production, et du besoin habituellement normal de faire un profit. Les lois et pratiques douanières actuellement en vigueur au Canada fixent la valeur par rapport à une juste valeur marchande de marchandises semblables en provenance de pays à économie de marché. Or, les amendements proposés à la loi sur l'évaluation douanière prévoient une évaluation des importations en provenance de pays à économie nationalisée faite en fonction du prix fixé lors de la transaction.

Alors que les pays de l'Europe occidentale sont peu préoccupés par l'existence de dispositions d'évaluation visant à les protéger contre les importations en provenance des pays de l'Europe de l'Est, les manufacturiers canadiens en ont un besoin urgent. C'est en effet que les administrations des pays d'Europe occidentale ont derrière elles une tradition de réglementation de leur commerce avec l'Europe de l'Est faisant appel à des restrictions quantitatives imposées aux importations, et à l'exercice d'un pouvoir administratif discrétionnaire. Ils cherchent par ailleurs à avoir recours au protocole d'adhésion au GATT signé par les pays dirigistes. Ces protocoles permettent aux pays européens, en fait, à tout cosignataire des accords du GATT, d'obtenir l'autorisation des pays exportateurs d'ajuster leur prix. On trouve un exemple de ce type de disposition à l'article 4 du protocole d'adhésion de la Roumanie au GATT.

• 2015

L'écoulement de marchandises de qualité médiocre est également une source de difficulté. De nombreux manufacturiers, pour pouvoir se débarrasser rapidement de leur marchandise, sont tentés d'offrir des produits de deuxième qualité, démodés, ou vieilliss, à des prix ridiculement bas. Cette marchandise de seconde qualité est souvent exportée afin de maintenir la stabilité des prix intérieurs du pays exportateur. Voilà donc un type de pratique qui se trouve être à l'origine de nombreux problèmes dont ont souffert les producteurs canadiens depuis des années.

L'arrivée de cette marchandise qui n'a pas été produite normalement pour la vente dans le cadre de contrats normaux est accidentelle et imprévisible. Il s'agit donc de produits qui sortent du cadre normal des pratiques et conditions du marché,

[Text]

therefore, as not having a fair market value in the ordinary course of trade, as provided by Section 36 of the Customs Act under the present system. Under the new system, the transaction price would be acceptable.

The reason we are dealing with some of these things here, while there has been reference on customs valuations, is because we have pointed these things out to the Tariff Board, and there has been no solution proposed. We do not want the problem to fall between stools.

Revenue Canada has dealt with the valuation of these classes of goods by ministerial prescription in the past, which establishes value for duty on the basis of the prime quality merchandise sold in the ordinary course of trade, less a maximum discount of 20 per cent. This 20-per-cent figure has been in effect since at least 1903. It seems that the 20-per-cent limit was established because the spread over cost generally realized on sales of prime quality goods was at that time 25 per cent, and it was considered that defective goods should not be sold at less than the cost of production.

Because Canada is such a ready dumping ground for these classes of goods, and because the small size of our market, compared to the United States, intensifies the impact of these distress exports, they should be treated as a special case for customs purposes. It has been suggested that perhaps they might be dealt with by way of tariff rate adjustment. We foresee many problems in trying to arrive at an equitable tariff rate adjustment that would effectively deal with all products from all sources.

We must, of necessity, be interested in the changes before your committee. The Prime Minister, in establishing the Industrial Renewal Board, said that we must be prepared for the day soon when quantitative import restrictions may be lifted. We must, as Mr. Trudeau tells us, "Adjust to the new economic reality", and the "transition to this new trade order".

Mr. Chairman, ministers of Industry, Trade and Commerce since the Hon. Jean-Luc Pepin, have said that Canadian liberalization of special measures of protection on textiles will not move ahead of other industrialized countries. There are very large markets in the United States and European communities that restrict low-cost imports much more strictly than Canada does. The Hon. Herb Gray reinforced this policy in a press conference on June 19, 1981, when he described the need to respond to the requirements of lesser-developed countries and new entrants in the market as:

... a collective responsibility to which all countries will have to respond. With one of the highest levels of per capita consumption of low-cost textile and clothing imports, Canada already offers a substantial response to this objective.

We were pleased that Mr. Gray reinforced this element of Canadian textile policy. Notwithstanding this, we seem to be

[Translation]

et qui, par conséquent, ne peuvent être évalués aux termes de l'article 36 de la Loi sur les douanes. Le nouveau système permettrait donc, en l'occurrence, de se servir du prix fixé lors de la transaction.

Nous mentionnons ce type de pratiques, alors qu'il est question du problème des évaluations douanières, parce que nous en avons déjà parlé à la Commission du tarif, sans qu'aucune solution n'ait été proposée. Nous n'aimerions pas que cette question disparaisse dans les oubliettes de l'histoire.

Revenu Canada a eu recours à la procédure de prescription ministérielle lorsqu'il fallait évaluer ce genre de marchandise; cette procédure fixait un droit calculé sur le prix de la marchandise de première qualité vendue selon les pratiques habituelles du commerce, moins une retenue maximum de 20 p. 100. Ces 20 p. 100 sont appliqués depuis au moins 1903. Il semble qu'ils aient été décidés parce que la marge réalisée sur les ventes de marchandises de première qualité était en général de 25 p. 100 à l'époque, et qu'on estimait ne pas devoir vendre des produits défectueux à un prix inférieur au coût de production.

Le Canada se trouvant être un pays d'élection pour le dumping de ce genre de marchandise, et étant donné par ailleurs la petite taille de notre marché par comparaison avec les États-Unis, les importations de marchandises de seconde qualité ont des conséquences désastreuses et devraient par conséquent faire l'objet d'une attention plus particulière de la part de l'administration des douanes. Il a déjà été proposé qu'elles fassent l'objet de mesures d'ajustement du tarif douanier. Nous savons qu'il sera très difficile d'arriver à des ajustements équitables qui tiennent compte de tous les cas possibles de marchandises importées.

Nous ne pouvons pas omettre d'examiner tous ces changements possibles devant votre Comité. Le premier ministre, lors de la création de l'Office canadien pour un renouveau industriel, a annoncé que nous devrions nous préparer en vue du jour où les restrictions quantitatives imposées aux importations seraient levées. Nous devons, comme le dit monsieur Trudeau, «nous adapter aux nouvelles réalités économiques,» et assurer «la transition vers ce nouvel ordre économique».

Monsieur le président, divers ministres de l'Industrie et du Commerce, depuis l'honorable Jean-Luc Pepin, ont déclaré que la libéralisation, au Canada, des mesures spéciales de protection des textiles interviendrait au même rythme que chez nos partenaires industrialisés. Nous connaissons l'existence, aux États-Unis et en Europe, de mesures de lutte contre le dumping beaucoup plus strictes qu'au Canada. L'honorable Herb Gray a confirmé cette tendance lors d'une conférence de presse, le 19 juin 1981, en faisant allusion à la nécessité de répondre aux besoins des pays les moins développés et des derniers arrivés sur le marché:

... comme responsabilité collective concernant tous les pays. Avec une des consommations les plus élevées par habitant de textile à bas prix et de vêtements importés, le Canada répond déjà aux exigences de cet objectif.

Nous nous sommes félicités des déclarations de M. Gray; toutefois, il semble bien que nous ayons encore été désignés

[*Texte*]

on the block to provide an example for the industrialized countries who are reluctant to open their markets and support a new international economic order. Canada has once again become an international boy scout. How can we be confident that the tougher rules and regulations which you of the subcommittee are considering will be administered in a meaningful way?

My colleagues have a range of views on the Industrial Renewal Board, and they would like to express some of them to you tonight. We are not in a position to comment on it in detail because the regulations—which we have only recently received—are very lengthy, very complex and very detailed. We would be in a better position to comment in detail once we have discussed them with the agency office.

• 2020

Another point that the manufacturers here would like to discuss is the question of institutional arrangements, particularly the need, in their view, to maintain a separate existence for the Textile and Clothing Board.

We are now ready for any questions you may have.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Thank you, Mr. Clark. The first thing I would like to do is to introduce my colleagues. Mr. Nystrom, who is a member of our committee, and Mr. Nickerson.

Mr. P. Clark: Perhaps I might introduce the manufacturers present.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Please do.

Mr. P. Clark: The gentleman in the brown suit—would you put up your hand—is Tony Ross, Chairman of the Children's Apparel Manufacturers Association. Next to him is Bernard Rogers, Executive Director of the Children's Apparel Manufacturers Association in Montreal; Mr. Jack Kivenko, who is President of Jack Spratt Manufacturing, Limited, a major Canadian manufacturer of jeans, Montreal; Mr. David Balinsky, Ballin Manufacturing, Montreal, manufacturer of fine trousers; Michael Davis, President of the Ontario Apparel Manufacturers Association and President of L. Davis Textiles—they manufacture children's sleepwear and a few other products; Fred Bryan, Executive Director of the Apparel Manufacturers Association of Ontario; and Mr. David Kaufman, President of Silpit Industries Limited, Winnipeg.

On my immediate right is Mr. Max Enkin, Chairman of the Canadian Apparel Manufacturers Institute and President of Copley Noyes and Randall Limited, Hamilton, manufacturer of men's fine clothing; at the end of the table is Mr. Alvin Segal from Peerless Clothing, Montreal, manufacturer of men's suits; next to him is Mr. Arthur Sanft, President of Beverini Incorporated, manufacturer of high fashion ladies' wear, Montreal; and Mr. Bill Wilkinson, President of The Canadian Shirt Manufacturers Association and Vice-President of Cluett, Peabody Company of Canada, manufacturers of Arrow shirts and a number of other products; Mr. Sam Rudy, Vice-President of BVD Modern Industries Limited, manufacturer of shirts, Montreal, Vancouver, Trois-Pistoles and St.

[*Traduction*]

pour donner l'exemple aux pays industriels qui refusent toujours d'ouvrir leur marché et de soutenir l'avènement d'un nouvel ordre économique international. Une fois de plus, le Canada a ouvert la route. Comment donc pouvoir avoir confiance dans l'application judicieuse de nouvelles règles plus strictes, comme celles que votre sous-comité envisage?

Mes collègues ici présents ont un certain nombre d'idées concernant l'Office pour un renouveau industriel, et ils aimeraient vous en faire part. Étant donné que les règlements sont extrêmement complexes et que nous ne les avons reçus que tout dernièrement, nous ne pourrions examiner la question trop en détail. Dès que nous en aurons discuté avec cet organisme, nous pourrions faire des propositions plus précises.

Les manufacturiers ici représentés aimeraient par ailleurs discuter la question de l'indépendance administrative de la Commission du textile et du vêtement.

Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président suppléant (M. Thomson): Merci, monsieur Clark. J'aimerais tout d'abord vous présenter mes collègues: M. Nystrom, qui est membre de notre Comité, et M. Nickerson.

M. P. Clark: Pourrais-je moi-même présenter les manufacturiers présents?

Le président suppléant (M. Thomson): Je vous en prie.

M. P. Clark: Ce monsieur en complet marron—voudriez-vous lever la main, s'il vous plaît—est Tony Ross, président de l'Association des manufacturiers de vêtements pour enfants. Près de lui, vous pouvez voir M. Bernard Rogers, directeur exécutif de la même association à Montréal; M. Jack Kivenko, président de Jack Spratt Manufacturing Limited, une des manufactures canadiennes de jeans les plus importantes, à Montréal; M. David Balinsky, Ballin Manufacturing, Montréal, fabricant de pantalons de mode; Michael Davis, président de l'Ontario Apparel Manufacturers Association et président de L. Davis Textiles—on y fabrique des vêtements de nuit pour enfants et un certain nombre d'autres produits; M. Fred Bryan, directeur exécutif de l'Apparel Manufacturers Association of Ontario, et M. David Kaufman, président de Silpit Industries Limited, de Winnipeg.

A ma droite ici, vous voyez M. Max Enkin, président de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement, et président de Copley Noyes and Randall Limited, de Hamilton, fabricant de vêtements masculins; vous voyez en bout de table, M. Alvin Segal, de Peerless Clothing, Montréal, où l'on fabrique des complets pour hommes; près de lui se trouve M. Arthur Sanft, président de Beverini Incorporated, spécialiste de la mode féminine à Montréal; ensuite, M. Bill Wilkinson, président de la Canadian Shirt Manufacturers Association et vice-président de Cluett, Peabody Company of Canada, fabricant des chemises Arrow, ainsi que d'un certain nombre d'autres produits textiles; M. Sam Rudy, vice-président de BVD Modern Industries, fabricant de chemises à Montréal,

[Text]

Romuald. On my immediate left is Mr. Irvine Wismer, President and Chief Executive Officer, Cluett, Peabody Company of Canada, Limited; and the gentleman who just walked into the room and is sitting behind you—and I would like to get a seat at the table for him to speak—is Mr. Jim Ansel, General Manager of Levi-Strauss Canada Limited.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): As I was listening to your presentation there were several thoughts going through my mind. The first of those was that you have described your problem in general terms, but I guess I am having some difficulty understanding what the dimensions of the problems are in terms of how bad it is. How badly is the Canadian textile industry being hurt, or the Canadian apparel industry?

Mr. P. Clark: The worst period we had was the end of 1975 and the beginning of 1976 when there was a 50-per-cent increase in imports. The situation we found then was devastating. Many manufacturers went out of business and there were significant reductions in employment. A combination of things pulled the industry out of what could have been a disastrous situation. Those were the quick action taken by the government of the day to introduce a global quota system which was in effect in 1977 and 1978. I do not know if the government would also want to take credit for the other thing that helped us—the decline in the external value of the Canadian dollar, which has certainly helped us to compete with imports.

We are in a situation now where the quotas of the latest figures we have until the end of October show there is about a 50-per-cent utilization of quotas in the first nine months of this year. There is a significant overhang in quotas. If the dollar were closer to par, we are sure those quotas would be filled and we would be in a much more serious situation than we are at the present time. But we cannot really count forever on the international community maintaining the low opinion of the government's ability to manage the economy, and when they do build up some confidence—I can say this because Mr. Mackasey is not here yet—in the government's ability to manage the economy, then we would expect the dollar to strengthen, and that would cause us some problems.

• 2025

The Acting Chairman (Mr. Thomson): The other thing that was going through my mind—then I will perhaps ask the other members if they would like to ask some questions—is: How do you see the solution to the problem? You have stated your problems in your brief, but do you see the present proposals that we have before us accomplishing the job as you see it?

Mr. P. Clark: We were quite supportive of the proposals that were contained in the white-paper proposals for import policy. We thought they went a long way. We were not as encouraged by the proposals for changes in the valuation system and, as we indicated in our opening statement, we have a number of serious concerns that were formerly dealt with in

[Translation]

Vancouver, Trois-Pistoles et Saint-Romuald. Immédiatement à ma gauche, se trouve M. Irvine Wismer, président-directeur général de Cluett, Peabody Company of Canada, Limited; ce monsieur qui vient d'entrer et qui est assis derrière, au bout, et dont j'aimerais bien qu'il puisse s'asseoir à la table s'il doit prendre la parole, est M. Jim Ansel, directeur général de Levi-Strauss Canada Limited.

Le président suppléant (M. Thomson): Tout en écoutant votre exposé, pas mal de choses me sont venues à l'esprit. Vous avez donné une description assez générale de votre situation et de vos problèmes; j'ai toutefois de la difficulté à apprécier la gravité de cette situation. Où en sont donc l'industrie du textile et l'industrie du vêtement au Canada?

M. P. Clark: La période la plus difficile s'est située à la fin de l'année 75 et au début de l'année 76, au moment où les importations ont augmenté de 50 p. 100. Ce fut une véritable catastrophe. De nombreux manufacturiers ont dû déposer leur bilan, et l'emploi a régressé de façon non négligeable. Un certain nombre d'éléments, toutefois, ont réussi à sortir notre secteur de l'ornière. Il faut mentionner les actions du gouvernement visant à introduire un système global de contingentement, qui prit effet à partir de 1977 et 1978. Un autre élément, dont le gouvernement ne veut peut-être pas endosser toute la paternité, est constitué par le déclin de notre dollar canadien sur le marché des changes, ce qui nous a permis de concurrencer les importations.

Les derniers chiffres, qui couvrent une période se terminant au mois d'octobre, montrent que les contingents ont été utilisés à 50 p. 100 au cours des neuf premiers mois de l'année. Il y a donc une marge importante qui reste utilisable, et si la parité de notre dollar était plus favorable, les quotas risqueraient d'être utilisés au maximum, ce qui pourrait aggraver notre situation. Toutefois, nous ne pourrions pas vraiment compter jusqu'à la fin des temps sur l'opinion peu favorable que se font les milieux internationaux de la façon dont le gouvernement régent l'économie et, une fois que ces mêmes milieux auront repris confiance,—et si je dis ceci, c'est parce que M. Mackasey n'est pas encore arrivé,—et lorsqu'ils jugeront que le gouvernement est mieux en mesure de gérer l'économie, à ce moment-là, nous devons nous attendre à un raffermissement du dollar, ce qui, bien entendu, nous causera certains problèmes.

Le président suppléant (M. Thomson): L'autre élément auquel je pensais, et après cela, je demanderai aux autres membres s'ils ont des questions à poser, est celui-ci: quelle serait, à votre avis, la meilleure façon de régler ce problème? Vous avez évoqué vos problèmes dans votre mémoire, mais pensez-vous que les propositions qui nous sont soumises ici pourraient servir de réponse?

M. P. Clark: Nous étions très favorables aux propositions contenues dans le Livre blanc sur la politique d'importation. Pour nous, il s'agissait d'un véritable progrès. Par contre, les propositions relatives à la modification du système d'évaluation nous souriaient beaucoup moins et, comme nous le faisions remarquer dans notre déclaration, nous nourrissons de sérieux

[Texte]

one way or another by the valuation system and will no longer be dealt with through the valuation system. Nor does it seem likely that we will be able to get quick relief through the other mechanisms that are available, such as anti-dumping and countervailing duties. These are regular day-to-day problems, but sometimes it is not worth filing an anti-dumping complaint and going through all the exercise. A lot of it is hit and miss; it is one shot here, one shot there. It can be very damaging. But you do not have the trade patterns that are necessary to establish an injury case under the anti-dumping procedures.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): I think I can understand that, but what do we do about it? The valuation system you mentioned, which you have concerns about, what do we do about that?

Mr. P. Clark: We had asked the Tariff Board—and I guess they did not think it was within their terms of reference—to consider establishing fixed minimum values for indices and merchandise and also to ensure that no product could be valued at less than its cost of production. We also asked that special rules be developed to deal with imports from state trading countries.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): The question that I have there is: How do we go about administering a program like that? It seems to me a huge undertaking to monitor those types of imports, the broad range of imports, from many other countries. How do we go about doing that?

Mr. P. Clark: To be perfectly frank, while the system now has measures in effect that can be used to deal with these problems, the administration of the system is not very intensive, but it is responsive to complaints when a problem arises. We would like to have the ability to deal with problems.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): It seems to me that we are going to have to have a mammoth bureaucracy to administer that type of a program.

Mr. P. Clark: They do it now with their existing legislation. We do not see that they would need any more.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): You think the system is in place, in other words, but is not being executed.

Mr. P. Clark: It is not administered day in, day out. They do not look at every importation from eastern Europe and then run off and start an investigation to see what the value for duty is in Italy and apply the same value for duty to everything from eastern Europe. But where you are having a problem with importations from eastern Europe, you can go to Customs and say that you are having a problem and that these things

[Traduction]

ses inquiétudes, en ce sens que certains de nos problèmes trouvaient auparavant l'un ou l'autre exutoire grâce à ce système d'évaluation qui, désormais, ne s'appliquera plus. En outre, il semblerait qu'aucun autre dispositif, par exemple, l'imposition de droits anti-dumping ou de droits compensateurs, ne serait à même de nous fournir une solution de rechange rapide. Il s'agit ici de problèmes qui se posent tous les jours, mais, à l'occasion, il ne vaut pas vraiment la peine pour nous de déposer une plainte en dumping et de suivre toute la filière. Tout se fait le plus souvent au petit bonheur: on obtient gain de cause à gauche et on rate son coup à droite. Tout cela peut avoir des effets très néfastes, mais il n'existe pas vraiment, d'un point de vue commercial, de tendance avérée qui nous permettrait de prouver un préjudice dans une action en dumping.

Le président suppléant (M. Thomson): Je crois comprendre ce que vous voulez dire. La question est maintenant de savoir que faire. Ainsi, que faire du système d'évaluation dont vous venez de parler et qui vous inquiète?

M. P. Clark: Nous avons demandé à la Commission du tarif, et elle s'est, je crois, déclarée incompétente dans ce domaine, d'envisager l'établissement de valeurs minimums fixes pour les indices et les produits, en même temps qu'elle veillerait tout particulièrement à ce qu'aucun produit ne puisse être évalué en deçà de son coût de production. Nous avons également demandé l'adoption de règles spéciales qui s'appliqueraient aux produits que nous importons des pays à économie dirigée.

Le président suppléant (M. Thomson): Voici ma question: comment pourrions-nous administrer un programme comme celui-là? Une étroite surveillance de cette vaste gamme de produits d'importation provenant de nombreux pays me semblerait une entreprise colossale. Comment y parviendrions-nous?

M. P. Clark: Pour être tout à fait honnête, bien que le système actuel comporte certains dispositifs qui pourraient être utilisés justement pour régler les problèmes de ce genre, l'administration n'y a guère recours, même si elle réagit chaque fois qu'un problème fait l'objet d'une plainte. Nous aimerions beaucoup être en mesure de trancher ces problèmes.

Le président suppléant (M. Thomson): Il me semble qu'un programme de ce genre nous créerait une bureaucratie monstrueuse.

M. P. Clark: Mais c'est ce qui se passe actuellement avec la législation déjà en place. Nous ne concevons pas qu'il puisse falloir l'accroître davantage.

Le président suppléant (M. Thomson): Selon vous, le système existe, mais, pour le dire en d'autres termes, il ne fonctionne pas.

M. P. Clark: Pas de façon régulière, non. On ne procède pas systématiquement, pour chaque catégorie de produits importés d'Europe de l'Est, à une enquête qui permettrait de déterminer la valeur imposable utilisée en Italie, pour ensuite l'appliquer aux produits en provenance de l'Europe de l'Est. Bien sûr, si nous avons un problème à propos d'un produit importé de cette région du monde, nous pouvons nous adresser à la douane et le

[Text]

are happening. Then they can start an investigation and base a valuation on a free economy in the same neighbourhood.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): If that is happening, what more do you want to happen?

Mr. P. Clark: Under the new law it will not, and we have to be dealing here not with what is happening today, but with what is going to happen when the changes in the legislation resulting from the Tokyo round come into effect. In 1985 anything can come in from eastern Europe and would be accepted on the basis of the transaction value, and there is nothing you can do about it.

• 2030

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Let me turn the questions over to one of my colleagues. Mr. Nystrom.

Mr. Nystrom: First of all, I would like to apologize. Mr. Nickerson and I and a couple of others were late because we were waiting for you in our regular meeting room in the West Block. So we missed the beginning of your presentation.

I would like to pursue the eastern European comments you made in your brief and what you called state-controlled economies and ask how much you have been hurt by imports from countries you call state controlled in the past. Can you give us a few examples of this? To what extent has the damage been? Does anybody have any specific problems? Or is it a growing problem?

Mr. P. Clark: It is a problem that has occurred in the past. The sweatshirt business virtually disappeared from Canada in the 1960s as a result of imports of sweatshirts from Poland and Hungary and Romania. Massive, massive quantities of these basic goods can be produced in a very short period of time and they were selling at a fraction of the price.

Mr. David Kaufman (Canadian Apparel Manufacturers Institute): There is a fine clothing problem from Romania.

Mr. Nystrom: Can you describe it for us?

Mr. Kaufman: I do not recall the details or the quantities but there was even some concern as to whether these goods were actually made in Romania and where they were coming from. There was a trans-shipment problem there. They might have come from Algeria, and no way to track these things down and determine exactly what was happening. But it was a concern to the fine clothing industry.

Mr. Nystrom: Is it a growing problem or does it appear to be the same as ever?

Mr. P. Clark: One of the comments we made was that we must be concerned about using these contingent systems of protection and other systems of protection once the quota structure becomes less of a factor in our over-all operation. If

[Translation]

lui signaler. L'administration des douanes, à ce moment-là, fait enquête et procède à une évaluation fondée sur la situation dans une économie libre dans une région avoisinante.

Le président suppléant (M. Thomson): Mais, si c'est bien cela, que désirez-vous de plus?

M. P. Clark: Aux termes de la nouvelle législation, ce ne sera plus le cas, et ce qui importe, c'est que nous discutons ici non pas de la situation actuelle, mais de ce qui va se produire lorsque la législation découlant des négociations de Tokyo sera promulguée. En 1985, n'importe quel produit pourra être importé d'Europe de l'Est selon la valeur facturée, et ce sera le dernier mot.

Le président suppléant (M. Thomson): Permettez-moi de céder maintenant la parole à l'un de mes collègues. Monsieur Nystrom.

M. Nystrom: Tout d'abord, je vous demanderais de m'excuser. M. Nickerson, et moi-même, ainsi que quelques autres collègues, sommes arrivés en retard parce que nous vous attendions dans la salle où nous avons coutume de nous réunir, dans l'Édifice de l'ouest, et nous avons dès lors raté le début de votre exposé.

J'aimerais poursuivre sur la question des importations en provenance de l'Europe de l'Est, des pays à économie dirigiste, que vous avez évoqués dans votre mémoire, et vous demander dans quelle mesure les importations provenant de ces pays vous ont porté préjudice jusqu'à présent. Pourriez-vous nous donner quelques exemples? Quelle fut l'ampleur de ce préjudice? L'un d'entre vous a-t-il éprouvé des problèmes particuliers? Peut-être s'agit-il d'un problème qui prend une ampleur de plus en plus grande.

M. P. Clark: Le problème s'est déjà posé. L'industrie du gilet de corps a quasiment disparu au Canada au cours des années 60 en raison des importations provenant de Pologne, de Hongrie et de Roumanie. Ces pays étaient en mesure de produire ces articles très rapidement et en grande quantité, et ils se vendaient ici à une fraction du prix des articles canadiens.

M. David Kaufman (Institut canadien des manufacturiers du vêtement): Le problème des vêtements en provenance de Roumanie est un excellent exemple.

M. Nystrom: Pouvez-vous nous en parler?

M. Kaufman: Je ne me souviens ni des détails ni des ordres de grandeur, mais on se demandait en fait si ces vêtements étaient bel et bien produits en Roumanie. En effet, il y avait un petit problème de transit. Ces vêtements auraient tout aussi bien pu provenir d'Algérie, et il nous était impossible d'en déterminer la provenance avec exactitude. C'était là un souci majeur pour l'industrie du vêtement de qualité.

M. Nystrom: Ce problème a-t-il pris de l'importance ou est-il resté le même?

M. P. Clark: Nous avons fait remarquer que nous devons nous inquiéter de l'utilisation des systèmes protectionnistes, comme les contingentements, à partir du moment où la structure du contingentement proprement dite devient un facteur

[Texte]

the quotas are to disappear, then it becomes a very large problem. Most of these products are now under quota, and normally, when a product is under quota, we do not seek other remedies.

Mr. Nystrom: In the draft legislation or the proposed legislation, is there adequate protection contained in the new wording?

Mr. P. Clark: The problem we have had, and one which we have stressed at previous meetings, is that to follow the anti-dumping route with the legalistic procedures and the requirements to have legal counsel is very expensive. It can also be much more time consuming, even though the time limits are being reduced, than some of our other discussions with Customs have been. There are much less formal arrangements to deal with in customs valuation problems. It can be much more responsive.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Mr. Nickerson.

Mr. Nickerson: Thank you, Mr. Chairman.

I take it that, subject to certain reservations you make known in your brief, you generally approve of the paper put forward on this matter by the government.

Mr. P. Clark: Yes, that is right.

Mr. Nickerson: Yes, okay. I got that one right. Now, would I be correct in assuming that various associations represented here tonight, besides having members who— Let us put it this way: are the members of these associations also importers in that they might import fabrics with which to make up apparel or buy those fabrics from people who are involved in the import business?

Mr. P. Clark: Yes, we use approximately 50 per cent imported fabrics.

Arthur, would you like to speak to that one?

Mr. Arthur Sanft, (Canadian Apparel Manufacturers Institute): In the upper end of the industry that I am in, we import almost all the fabric we use. I would say we import over 85 per cent of the fabrics we use. Actually, what we do not understand as far as this goes is why we have to pay duties on these fabrics when they are not available from Canadian manufacturers. The types of fabrics we use, such as cashmeres or camel hairs or various kinds of woollens and silk blends, linens, whatever, are fabrics that are not available anywhere from Canadian manufacturers. When we bring them in, we have to pay, on the average, 25-per-cent duty on them and, in turn, this gets incorporated into our costs and gets marked up. Then, when it gets into retail stores, they double it again, and you are looking at virtually millions and millions of dollars added on to the cost of merchandise in the stores, for no reason whatsoever.

[Traduction]

moins significatif à l'échelle d'ensemble de nos activités. Si les contingentements viennent à disparaître, le problème devient très grave. La plupart de ces catégories de produits sont actuellement contingentées et, normalement, lorsque c'est le cas, nous ne demandons pas d'autres types d'intervention.

M. Nystrom: Le libellé actuel de notre projet de législation semble-t-il vous donner des garanties suffisantes?

M. P. Clark: Notre problème, et nous l'avons soulevé lors de réunions précédentes, c'est que le recours à une procédure officielle de dumping est extrêmement coûteux parce qu'il s'agit d'une procédure quasi judiciaire qui exige l'intervention de conseillers juridiques. C'est également une procédure beaucoup plus lente—même si les délais vont être réduits—que la simple intervention directe de notre part auprès des douanes. Les problèmes d'évaluation en douanes se règlent à un échelon beaucoup moins officiel et la réponse peut être beaucoup plus prompte.

Le président suppléant (M. Thomson): Monsieur Nickerson.

M. Nickerson: Je vous remercie, monsieur le président.

Je conclus donc que, compte tenu de certaines réserves que vous exprimez dans votre mémoire, vous êtes généralement en faveur du document préliminaire déposé par le gouvernement à ce sujet.

M. P. Clark: En effet.

M. Nickerson: D'accord. J'ai donc bien compris. Ai-je également raison de supposer que les associations que vous représentez ce soir, en plus d'avoir des membres qui... Non, laissez-moi formuler ma question autrement: les membres de ces associations sont-ils également des importateurs, en ce sens qu'ils peuvent importer les tissus qu'ils utiliseront pour fabriquer des vêtements ou acheter ces tissus auprès d'entreprises qui sont en fait importatrices?

M. P. Clark: En effet, la moitié environ du tissu que nous utilisons est du tissu importé.

Arthur, voudriez-vous poursuivre?

M. Arthur Sanft (Institut canadien des manufacturiers du vêtement): Dans le secteur industriel qui est le mien, c'est-à-dire tout au bout de la chaîne, nous importons pratiquement la totalité du tissu que nous utilisons; je dirais que nous importons plus de 85 p. 100. En fait, nous ne parvenons pas à comprendre pourquoi nous devons acquitter des droits d'importation pour ces tissus, alors qu'ils ne sont pas fabriqués au Canada. Les tissus que nous utilisons, le cachemire par exemple, le poil de chameau, plusieurs qualités de tissus à base de laine ou de soie, ou encore certains tissus de lin, ne sont tout simplement pas fabriqués au Canada. Lorsque nous les importons, nous devons acquitter en moyenne un droit de 25 p. 100 que nous ajoutons évidemment à notre prix de revient. Lorsque notre produit se retrouve dans les magasins de détail, le prix est encore une fois doublé, ce qui fait en définitive que le prix de revient de cette catégorie de produits se trouve grevé de plusieurs millions de dollars sans aucune raison valable.

[Text]

• 2035

Mr. Nickerson: The reason I ask this question is that it is quite apparent that most people involved in the import business, when they themselves are importers, want the rules as relaxed as possible, but when they are in competition with imports, they want the rules as tough as possible. So we find ourselves in the dilemma that you people apparently find yourselves in. On the one hand you are arguing for hard, fast, tough import restrictions against manufactured apparel, but on the other hand, taking the opposite view to textile manufacturers in Canada in that you want a very easy regime as far as importing your basic fabrics.

Mr. Sanft: I can see where it would appear to be this on the surface. However, if you look at it, there is really a distinction to be made. We are asking for protection against the importation of merchandise which is the same as the merchandise we are manufacturing ourselves but which is being manufactured under conditions we can never hope to meet as far as the wages that are being paid, state-controlled economies et cetera; whereas the fabrics that we are asking to have duties relaxed on are not available here from Canadian manufacturers. Obviously there is a Canadian textile industry here. They do make fabrics, but the types of things we are asking to have duties relaxed on are not the things that are available from manufacturers here. So it is not quite the same kettle of fish.

Mr. Nickerson: Well, let us take denim as an example. I notice that several people seated around this table manufacture jeans and that type of thing. I understand that high quality denim is manufactured in Canada. Would you take the same approach with denim—that you would be pleased if we were to have very tough import restrictions on denim or on that particular commodity? Would you still like to see a relaxed import regime then?

Mr. Sanft: Well, to tell you the truth, as you stated, there are people around the table who manufacture jeans. I do not happen to be one of them, and I would prefer somebody who is an expert in the denim field to answer the question.

Mr. P. Clark: Could Jack Kivenko try that and then maybe Jim Ansel after him?

Mr. Jack Kivenko (Canadian Apparel Manufacturers Institute): We would probably end up manufacturing a reasonably large quantity of jeans. We would like to assure you that virtually every garment we make is made of denim made only in Canada, and we are only too delighted that this high quality denim is currently available in Canada. That was not the case not too many years ago. At that time we were in the same position as Mr. Sanft, asking for relaxed conditions so that we could import that which we could not get here. At this point, since we can get it here we are quite content to live with the Canadian industry and purchase virtually all our supplies here in Canada, under the current conditions.

[Translation]

M. Nickerson: Je vous posais la question parce qu'il semble évident que la plupart des importateurs souhaitent, autant que possible, un assouplissement des règles, alors que ces mêmes importateurs, lorsque leurs produits finis sont en concurrence avec des produits importés, veulent une réglementation aussi draconienne que possible. C'est donc là tout le dilemme qui est le nôtre et le vôtre en même temps. D'une part, vous préconisez des mesures restrictives très sévères et très rapides pour les produits d'importation, en l'occurrence les vêtements prêts à porter, mais d'autre part, vous vous opposez aux vues de l'industrie textile canadienne, en ce sens que vous voulez également un régime extrêmement laxiste pour les produits semis finis que vous importez.

M. Sanft: Superficiellement, c'est bien le cas. Toutefois, si vous allez davantage au fond des choses, vous vous rendrez compte qu'il y a bel et bien une distinction. Nous voulons qu'on nous protège des produits importés qui sont les mêmes que les produits que nous fabriquons nous-mêmes, mais qui, eux, sont fabriqués à des conditions—notamment les salaires ou les économies dirigistes—que nous ne pourrions jamais égaliser. Par contre, les tissus que nous importons et pour lesquels nous demandons un assouplissement des droits d'importation ne sont tout bonnement pas fabriqués au Canada. Bien sûr, le Canada a une industrie textile. Cette industrie fabrique des tissus, mais les tissus pour lesquels nous demandons un assouplissement des droits ne sont pas ceux qui sont fabriqués au Canada. Ce n'est donc pas du tout blanc bonnet et bonnet blanc.

M. Nickerson: Prenons l'exemple de denim, ou tissus de Nîmes. Je remarque que plusieurs de vos collègues ici présents fabriquent notamment des pantalons de toile, des jeans, si vous voulez. Je crois savoir qu'on tisse au Canada du denim de haute qualité. Partiriez-vous du même principe, à ce moment, c'est-à-dire que vous aimeriez beaucoup voir des restrictions très strictes à l'importation imposées à ce genre de tissu? Ou au contraire, préféreriez-vous un assouplissement du régime d'importation?

M. Sanft: En toute franchise, comme vous l'avez si bien dit, il y a ici des collègues qui fabriquent des pantalons en toile de Nîmes. Ce n'est pas mon cas, et je préférerais dès lors renvoyer la question à un expert dans ce domaine.

M. P. Clark: Peut-être Jack Kivenko, puis Jim Ansel, pourraient-ils répondre à cette question.

M. Jack Kivenko (Institut canadien des manufacturiers du vêtement): Nous finirions probablement par fabriquer des pantalons de ce genre en assez bonne quantité. Nous tenons à vous assurer que pratiquement tous les vêtements que nous fabriquons sont en tissus de Nîmes tissés exclusivement au Canada, et nous ne sommes que trop heureux que du tissu de qualité de ce genre soit actuellement produit au Canada. Toutefois, il y a quelques années, ce n'était pas le cas. À l'époque, nous étions dans la même situation que M. Sanft et nous demandions un assouplissement des conditions d'importation, pour nous permettre d'importer ce que nous ne trouvions pas ici. Les choses ont changé depuis lors, la production canadienne nous satisfait pleinement et nous achetons prati-

[Texte]

Mr. Nickerson: I have a problem in that there is some clothing manufacture which goes on in the constituency I represent, but it is generally very specialized.

I am approached very often by constituents who have a retail store and complaining they are unable to get a quota for shoes or they are unable to get a quota for some form of garment. That is the problem my constituents bring to me.

What do I say to those people? How do I convince them that their quota should not be expanded? All the pressure for me is for easy imports. How do I explain to those people that they should be prepared to pay higher prices or should not stock their shelves with a particular variety of apparel that they would like to have? Sure, there is one pretty close to it in Canada, but not exactly what they want. How do I convince them they should not have this access to world markets?

Mr. Kivenko: Do they suggest to you why they want this particular quota or this particular item imported?

• 2040

Mr. Nickerson: We have some shoes in here, and I can use them as an example. I am not going to get myself into too much trouble until the shoe manufacturers come. So we had these Italian shoes in there and they sold like hotcakes. We would just love to get some more—there are people coming in every day—and I cannot do it.

Mr. Kaufman: I think, sir, there is no restriction on importation of garments from Italy. The only restriction on imports of garments is from low-wage countries. This is the complaint of the apparel industry insofar as imports of fabric are concerned. We are not buying from low-wage countries, we are buying from developed countries, countries that have the same wage scale, the same social benefits for workers that we do, et cetera. Our objection is to low-wage imports, not imports period. There are lots of imported garments and there are lots of low-wage imported garments on this market, far more than other countries in better positions than we are.

Mr. Nickerson: Following along that line, I notice in the brief that you referred to unfair and predatory export practices of foreign competition, particularly in state trading countries in Asia. You referred to some of the practices, in reply to a question from Mr. Nystrom about the state trading countries of eastern Europe. Could you explain what you mean by unfair

[Traduction]

quement tout le tissu que nous utilisons au Canada, compte tenu de la situation actuelle.

M. Nickerson: Je perçois un problème, en ce sens qu'il y a des fabricants de vêtements dans ma circonscription, mais il s'agit d'une industrie très spécialisée.

Bien souvent, certains de mes électeurs qui ont un commerce de détail viennent me trouver pour se plaindre de ce qu'ils ne parviennent pas à obtenir un contingentement, qu'il s'agisse de chaussures ou de vêtements d'un type particulier. Voilà le genre de problèmes dont on me fait part dans ma circonscription.

Que dois-je répondre à mes électeurs? Comment puis-je les convaincre du fait que les contingentements ne devraient pas être augmentés? Tous insistent auprès de moi pour un assouplissement des conditions d'importation. Comment puis-je expliquer à ces gens qu'ils devraient être prêts à payer plus cher ou accepter de ne pas acheter à l'étranger tel ou tel type de vêtement qu'ils aimeraient bien vendre? Bien sûr, il se peut qu'un article assez semblable existe au Canada, mais ce n'est pas celui-là qu'ils veulent. Comment puis-je les persuader du fait que les marchés mondiaux devraient leur être fermés?

M. Kivenko: Mais vous disent-ils pourquoi ils veulent pouvoir importer tel ou tel article, ou augmenter tel ou tel contingentement?

M. Nickerson: Je pourrais prendre pour exemple ces chaussures que nous avons ici. Je ne tiens pas à me mettre trop dans l'embarras avant que les fabricants de chaussures ne comparaissent. Nous avions donc le cas des chaussures italiennes qui se vendaient comme des petits pains chauds. Nous serions tellement heureux de pouvoir en faire venir davantage—on nous en demande tous les jours—mais c'est impossible.

M. Kaufman: Je crois, monsieur, qu'aucune restriction ne s'applique aux vêtements importés d'Italie. Les seules restrictions valent pour les vêtements importés de pays où les échelles salariales sont basses. C'est de cela que se plaignent les fabricants de vêtements lorsqu'ils parlent de l'importation du tissu: nous n'achetons pas nos tissus dans des pays où les échelles salariales sont basses, nous achetons dans des pays à l'économie développée, dans des pays qui utilisent les mêmes échelles salariales que les nôtres et qui fournissent à leurs travailleurs les mêmes avantages sociaux que les nôtres. Nous nous élevons contre les produits importés de pays pratiquant des échelles salariales plus basses, et non pas contre les produits importés en général. Il y a sur le marché canadien quantité de vêtements importés, mais aussi quantité de vêtements importés de pays pratiquant des échelles salariales beaucoup plus basses, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres pays mieux placés que nous.

M. Nickerson: Pour poursuivre dans la même veine, je relève dans votre mémoire que vous parlez des tactiques d'importation injustes et préjudiciables utilisées par les concurrents étrangers, et en particulier par les pays exportateurs asiatiques. Vous en avez déjà dit un mot lorsque vous avez répondu à une question posée par M. Nystrom au sujet des

[Text]

and predatory export practices? Could you give us some illustrations?

Mr. P. Clark: Yes. Take a country like Korea, for example. To exist as a trader—that is, somebody who can import into Korea—you have to export a minimum of \$200,000 a year. For certain commodities you are able to receive import permits to buy goods that are otherwise prohibited to sell in the domestic market. The favourites are perfume, whisky and jewellery. A bottle of innocuous bar scotch in Korea sells for \$50. If you get the permits to bring in that type of thing you do not have to earn a profit on foreign exchange.

There are many tax holidays and subsidies and other concessions made available in these countries. They have wage rates which are extremely low. The training rates are even lower. In some countries we have detected the practice of training workers for six-month periods until the subsidy is up, firing the entire workforce, then retraining them.

Mr. Nickerson: A LEAP program.

Mr. P. Clark: Foreign exchange also is very valuable in the domestic market. It enables people to earn a very high profit in the domestic market, even on goods they export, because that market can be insulated either by total embargoes on importation of the same merchandise they export, or tariffs of upwards of 150 percent. So they pay no attention at all to cost. There is a combination of dumping and export subsidies.

If you were to go through the Orient and to price clothes in the stores, you would find they are as high as, or higher than, in Canada, the exception being a place like Hong Kong, where you can buy an Arrow shirt made in Canada for roughly the same price as you can here.

Mr. Sam Rudy (Canadian Apparel Manufacturers Institute): May I just ask something? In the shirt industry we can buy plain goods, and we can buy tone-on-tones made in Canada by our local mills. But when it comes to woven goods or anything like that—which is approximately better than 70 or 75 percent of our sales,—we have to go and buy it; we have to pay for it in U.S. funds; we have to buy larger quantities; we have to wait for months to get it from Europe. We get letters of credit and so on, things like that. If we could have a preferential duty or duty-free type of deal, we could be so much more competitive.

• 2045

Mr. Nickerson: It so happens that I am going to Asia pretty soon. I will check it out.

[Translation]

pays à économie dirigiste de l'Europe de l'Est. Pouvez-vous nous dire ce que vous entendez par tactiques d'exportation injustes et préjudiciables? Pouvez-vous nous donner quelques exemples?

M. P. Clark: Certainement. Prenez par exemple la Corée. En Corée, pour pouvoir faire de l'import-export, c'est-à-dire pour pouvoir importer, vous devez exporter pour \$200,000 par an, au minimum. Pour certaines catégories de produits, il est possible de recevoir un permis d'importation qui vous permet d'acheter des marchandises sinon interdites et de les revendre sur le marché intérieur. Les catégories préférées sont les parfums, le whisky et les bijoux. En Corée, une inoffensive bouteille de whisky écossais se vend \$50. Si vous obtenez un permis d'importation, il ne vous est pas nécessaire de faire un bénéfice sur le taux de change.

Tous ces pays ont énormément de concessions fiscales, de subventions, et autres catégories d'exemptions. Les échelles salariales y sont extrêmement basses. En période de formation, un ouvrier y gagne encore moins. Dans certains pays, nous nous sommes rendu compte qu'on avait coutume de former des ouvriers pendant une période de six mois jusqu'à l'épuisement de la subvention, après quoi tout l'effectif est licencié, puis rengagé, et la formation recommence.

M. Nickerson: Un genre de programme PACLE, quoi.

M. P. Clark: Le taux de change est également un outil très précieux sur le marché intérieur: il permet aux commerçants de faire un bénéfice très appréciable, même sur les produits qu'ils exportent, parce que le marché peut être complètement bouclé, soit par un embargo complet sur l'importation des produits semblables aux produits qu'ils exportent, soit encore par des tarifs douaniers dépassant les 150 p. 100. L'élément prix de revient est dès lors parfaitement négligeable. Il s'agit d'une combinaison de subventions à l'exportation et de méthodes de dumping.

Allez en Asie, et vous verrez dans les magasins de vêtements que les prix sont égaux, voir supérieurs, aux prix pratiqués au Canada, à l'exception toutefois de Hong Kong, notamment, où vous pouvez fort bien acheter une chemise Arrow fabriquée au Canada et la payer à peu près le même prix ici.

M. Sam Rudy (Institut canadien des manufacturiers du vêtement): J'aimerais poser une question. Dans le secteur de la chemise, nous pouvons acheter au Canada, dans les filatures canadiennes, du tissu uni ou des tissus teintés ton sur ton. En revanche, lorsque nous voulons, par exemple, des tissus chaîne et trame, ce qui représente environ 70 ou 75 p. 100 au moins de toutes nos ventes, nous devons aller à l'étranger, nous devons payer en devises américaines, nous devons acheter en plus grande quantité et, s'il s'agit d'un produit européen, nous devons attendre plusieurs mois pour recevoir nos commandes. Nous devons utiliser par exemple des notes de crédit. Si nous pouvions bénéficier d'un tarif préférentiel ou de l'entrée en franchise, nous serions beaucoup plus concurrentiels.

M. Nickerson: Comme par hasard, je dois me rendre, très bientôt, en Asie, et je vérifierai par moi-même.

[Texte]

Mr. Rudy: If you look around the room here, you see the number of woven shirts and stripes and so on worn here. There is not a mill that makes it in Canada.

Mr. Nickerson: This is a slightly different question, but again in your introduction you say that aggregate quota levels are so high that the impact of these imports on prices and profits is not reduced. Why do you use the word "aggregate"?

Mr. P. Clark: You have to take the quota for a specific product from all sources, because you are not competing against just one source at a time, you are competing against them all.

Mr. Nickerson: So the practice adopted in Canada right now is to put a quota on, for example, a certain type of shirt, a dress shirt. There is a quota put on with so many from country X and so many from country Y and so many from country Z, and, when you add them all together in your opinion it does not...

Mr. P. Clark: It comes to roughly 13 million shirts. There are 13 to 14 million shirts a year allowed in under the quotas. Shirts just happen to be a commodity—I can give you tables that show the utilization of quotas and the aggregate quota levels, which you might find interesting—that is generally fully used or close to fully used. The shirts with tailored collars, which is what we are all wearing, is 14,164,119 shirts, and 59 per cent of the total was utilized in the first nine months. I have copies of these if you want them.

I will just run through them. On outerwear—that is ski jackets and things—3 million pieces; pants, overalls, coveralls and shorts, 22 million pieces; unstructured suits and blazers, which nobody wears anymore—we only had 18 permits this year—we can still bring in 1.5 million; shirts without tailored collars, which are usually golf shirts with the knitted collar, 4.5 million; women's and girls' blouses and shirts, 22 million; T-shirts and sweatshirts, 29 million; pajamas, sleepers and dressing gowns, 5 million; about 900,000 pieces of rainwear; skirts, dresses and co-ordinates, 7 million; foundation garments, 2.3 million; swimwear, 2.3 million; underwear, 9 million; jackets, professional and shop coats, 6.3 million; structured suits and blazers, it says here 473,000—last year it was 508,000, but a number of countries overshipped their quotas; leather coats and jackets, that is about 2,000 but that is a product in which Canada itself is very, very competitive; sweaters, 27 million; children's and infants' wear, sizes 0 to 6X, 12.5 million pieces. In total, the quotas add up to 165 million pieces, and that is only from 17 countries. There are no restrictions on any other country. You can bring in anything you want from the United States or Europe. More and more is coming in from the United States all the time. So there is really no shortage in that context.

[Traduction]

M. Rudy: Si vous jetez un coup d'œil autour de vous, vous verrez dans cette salle une majorité de chemises en tissu chaîne et trame et en tissu à rayures qu'aucune filature canadienne ne fabrique.

M. Nickerson: Pour passer à une question un petit peu différente, je répéterai toutefois que, dans votre introduction, vous dites que le niveau de l'ensemble des contingentements est à ce point élevé que l'incidence de ces importations sur les prix et les bénéfices ne s'en trouve aucunement réduite. Pourquoi utilisez-vous l'expression «de l'ensemble»?

M. P. Clark: Il faut partir du contingentement applicable à un produit particulier, quelle que soit son origine, parce que, dans notre cas, nous ne sommes pas en concurrence avec une seule source, mais avec toutes à la fois.

M. Nickerson: Ainsi, pour l'instant, le Canada impose, par exemple, un contingentement aux chemises d'une catégorie donnée, une chemise habillée par exemple, et ce contingentement est la somme de tous les contingentements imposés aux importations de chacun des pays qui nous alimentent. A notre avis, donc, ce total fait que...

M. P. Clark: Ce total s'élève, grosso modo, à 13 millions de chemises, si c'est de ce produit que vous parlez. Le système de contingentement autorise, tous les ans, l'importation de 13 à 14 millions de chemises. Mais les chemises ne sont qu'un produit particulier—je pourrais vous communiquer des tableaux montrant l'utilisation des contingentements et les niveaux d'ensemble, et je suis sûr que vous les trouveriez très intéressants—dans ce domaine, donc, l'utilisation du produit est quasiment totale. Dans le cas des chemises à col tailleur, ce que nous portons tous, il s'agit de 14,164,119 unités, et 59 p. 100 de ce total a été utilisé au cours des neuf premiers mois. J'en ai des exemplaires, si cela vous intéressait.

Je vais le parcourir rapidement. Pour les survêtements, c'est-à-dire, par exemple, les vestes de ski, il s'agit de 3 millions d'unités; pour les pantalons, les survêtements, les combinaisons de travail et les shorts, 22 millions; pour les costumes et les vestons non appareillés, que personne ne porte plus, nous n'avons eu que 18 permis cette année, et nous pourrions encore en importer 1.5 million; pour les chemises sans col tailleur—ce sont les plus souvent des chemises de golf à col en tricot, 4.5 millions; blouses et chemises pour dames et fillettes, 22 millions; chemisettes et gilets de corps, 29 millions; vêtements de pluie, environ 900,000; jupes, robes et ensembles, 7 millions; vêtements de maintien, 2.3 millions; maillots et costumes de bain, 2.3 millions; sous-vêtements, 9 millions; vestes et vêtements de travail, 6.3 millions; vestons et costumes non appareillés, on lit ici 473,000—l'an dernier, il y en a eu 508,000, mais plusieurs pays avaient dépassé leur contingentement; vestes et manteaux en cuir, environ 2,000 mais c'est un domaine où l'industrie canadienne est extrêmement concurrentielle; tricots, 27 millions; vêtements pour enfants et nourrissons dans les tailles 0 à 6x, 12.5 millions. Au total, les contingentements s'élèvent à 165 millions d'unités, et ce chiffre ne représente que 17 pays. Pour les autres pays, il n'y a aucune restriction. Vous pouvez apporter ce que vous voulez des États-Unis ou d'Europe. Les importations en provenance des

[Text]

But what we were concerned about is that last year within that 165 million total, 122 million was imported. The industry's shipments dropped, in any event, by 12 per cent last year, and there was a potential for an increase of 40 million pieces of apparel even within the quota system. That is why we are worried.

Mr. Rudy: May I just answer one of Mr. Thomson's questions? He asked why we need help.

In the Province of Quebec a year ago in the shirt industry, we had a little better than 4,000 employees. The same time this year we have approximately 3,000. That means that our employment is down by 25 per cent. At the rate we are going, I know personally that by the end of the year there will be about another 200 to 300 people left without work. That means you are looking at a drop from one year to the next, just in the shirt industry, of approximately 30 per cent.

Mr. Nickerson: I wonder if I could defer, Mr. Chairman, to Mr. Nystrom, who wishes to ask some questions along the same lines. Maybe I could come back for a second round later.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Right.

• 2050

Mr. Nystrom: Just a quick supplementary. You have read us quite a few statistics. How do those import quotas compare in general to other industrialized states? On a scale of 1 to 10, are we roughly the same as most of them?

Mr. P. Clark: No. If you talk about countries that have fully integrated textile industries,—you are talking about Canada, the countries in the European communities, and the United States—the penetration in those markets is roughly 15 per cent imports in unit terms. All kinds of numbers are thrown around in dollar terms. These are really meaningless because we make pieces of apparel. Last year in Canada we supplied 71 per cent of consumption; the year before it was 68.

Mr. Nystrom: So our imports are roughly twice as great in terms of percentage of the market as in the United States or in Europe.

Mr. P. Clark: No, you will find similar categories. Shirts in virtually every country are almost a 50/50 split. In Canada, it is 54/46.

Mr. Nystrom: What about the trends? We imported last year about 29 per cent. Is the number of imports going up as a percentage? What about the United States and the EEC? Or in all three cases is it fairly static?

Mr. P. Clark: They are all in about the same situation, and the quotas are being underutilized, although there have been more marked increases in the United States in the last two

[Translation]

États-Unis augmentent sans arrêt. De fait, il n'y a vraiment pas pénurie dans ce domaine.

Ce qui nous préoccupe toutefois, c'est que l'an dernier, sur ce total de 165 millions d'unités, 122 millions ont été importées. Les libraisons de notre industrie ont, de toute manière, fléchi de 12 p. 100 l'an dernier, alors que même avec le système actuel des contingentements, nous aurons pu enregistrer une croissance potentielle de 40 millions d'unités. Voilà ce qui nous préoccupe.

M. Rudy: Pourrais-je répondre à l'une des questions posées par M. Thomson, qui nous avait demandé pourquoi nous avions besoin d'aide?

L'an dernier, l'industrie de la chemise, au Québec, comptait un peu plus de 4,000 employés. Un an plus tard, à la même époque, ce nombre n'était plus que de 3,000 environ, ce qui représente une diminution du taux d'emploi de 25 p. 100. Au rythme où vont les choses, je sais pertinemment que d'ici à la fin de l'année, il y aura encore 2 ou 300 licenciements. Tout cela signifie que le fléchissement enregistré, rien que dans le secteur de la chemise, est de l'ordre de 30 p. 100.

M. Nickerson: Pourrais-je céder mon tour à M. Nystrom, monsieur le président, parce qu'il aurait une ou deux questions à poser à ce sujet? Vous pourriez inscrire mon nom pour le deuxième tour.

Le président suppléant (M. Thomson): D'accord.

M. Nystrom: Une petite question supplémentaire. Vous venez de nous lire beaucoup de statistiques. Comment ces contingents d'importation se comparent-ils en général à ceux d'autres pays industrialisés? Sur une échelle de 1 à 10, sommes-nous à peu près au même niveau que la plupart d'entre eux?

M. P. Clark: Non. Si vous parlez de pays dont les industries du textile sont entièrement intégrées, comme c'est le cas du Canada, des pays de la Communauté européenne et des États-Unis, les importations comptent pour environ 15 p. 100. On avance toutes sortes de chiffres en termes de dollars. Ces chiffres sont tout à fait inutiles parce que nous fabriquons des vêtements. L'an dernier, au Canada, nous avons répondu à 71 p. 100 des besoins de consommation, et l'année précédente, à 68 p. 100.

M. Nystrom: Donc, nos importations sont approximativement deux fois plus importantes en termes de pourcentage du marché que ce n'est le cas aux États-Unis ou en Europe?

M. P. Clark: Non, il y a des secteurs analogues. Pour les chemises, dans presque tous les pays, le rapport est d'environ 50/50. Au Canada, on parle de 54/46.

M. Nystrom: Et quelles sont les tendances? L'an dernier, nos importations se sont établies à environ 29 p. 100. Les importations sont-elles en hausse? Quelle est la situation aux États-Unis et dans la CEE? La situation est-elle relativement stable dans les trois cas?

M. P. Clark: La situation est à peu près la même pour tous, et les contingents ne sont pas utilisés pleinement, même si les États-Unis ont connu des accroissements plus marqués au

[Texte]

years because of the strength in the United States dollar. But it is still not that much of an increase in terms of percentage.

One of the points we made before Herb Breau's committee on North-South was that the market in the United States and the European communities is twenty times as big as ours in total, and a two and a half per cent increase in their consumption of low-cost textiles would be the same as 50 per cent of our market, which is all we have left across the board in all textile products.

Mr. Nystrom: In terms of the proportion of imports into Canada though, has it been roughly 28 to 29 per cent for a long time, or is this a recent phenomenon?

Mr. P. Clark: When I was dealing with low-cost imports policy in the government ten years ago, it was roughly the same situation as you are in with the United States now—15 per cent imports for apparel. The worst situation we were in was in 1976, early 1977 when the imports represented close to 40 per cent of consumption.

Mr. Nystrom: One last question, and again it comes from ignorance. I am not too familiar with the industry, coming from Saskatchewan, but you have people here tonight from many, many parts of the country. Roughly what percentage of your jobs in the apparel industry comes from the various regions, from Quebec, from Ontario, from the west, and from the Atlantic provinces? Can you give us a rough idea of where the industry is located?

Mr. P. Clark: It is about 80 per cent in eastern Canada, with around 20 per cent in Quebec, around 20 per cent in Ontario, and then the rest is in the west.

Mr. Kaufman: Seven to eight per cent probably in Winnipeg, Manitoba.

Mr. P. Clark: We do have some plants in Saskatchewan. In Vancouver and Edmonton, the remainder is split almost evenly—not in terms of numbers but GWG is located in Edmonton and it is a very big factory. There is a fairly large knitting establishment called White Wren Knitting, I think, in Mr. Thomson's riding.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Just let me be clear here. Are you saying that the quota system presently in operation is ineffectual insofar as protecting Canadian industry?

Mr. P. Clark: What we are saying, Mr. Thomson, is if the quota were filled, there would be a disaster. The quotas are too large. They are not being filled primarily because of the low value of the Canadian dollar, which makes it expensive to import, and partly because of very high interest rates, which make it difficult to finance import inventories. Partly, too, it is because Canadian manufacturers have, because of the pressures of imports, rationalized and increased their efficiency to the point where in some sectors they are able to sell merchandise as cheaply as imports. But changes in currency, interest rates and fibre costs can turn that around overnight. It is a very volatile industry.

[Traduction]

cours des deux dernières années en raison de la force du dollar américain. Mais cela ne représente pas une forte augmentation en termes de pourcentage.

L'une des questions que nous avons soulevées au Comité présidé par Herb Breau sur les relations Nord-Sud est que le marché aux États-Unis et dans la Communauté européenne est au total 20 fois plus grand que le nôtre, et qu'une augmentation de 2.5 p. 100 de leur consommation de textiles bon marché représenterait une hausse de 50 p. 100 sur notre marché, ce qui correspond à tout ce qui nous reste de produits du textile.

M. Nystrom: Quant à la part de produits d'importation qui entrent au Canada, représente-t-elle de 28 à 29 p. 100 depuis longtemps ou est-ce un phénomène récent?

M. P. Clark: J'ai parlé de la politique d'importation de produits bon marché du gouvernement il y a 10 ans; la situation était sensiblement la même que présentement avec les États-Unis—15 p. 100 d'importations. La situation s'est détériorée en 1976 et au début de 1977 quand les importations ont représenté près de 40 p. 100 de la consommation.

M. Nystrom: Une dernière question, et encore une fois, je ne la poserais pas si j'en savais davantage. Comme je viens de la Saskatchewan, je ne suis pas trop au courant de ce secteur de l'industrie, mais il y a des gens ici ce soir qui viennent de nombreuses régions du pays. Pourriez-vous nous donner, en gros, le pourcentage d'emplois dans l'industrie du vêtement selon les diverses régions, Québec, Ontario, l'Ouest canadien et les provinces Atlantiques? Pourriez-vous nous indiquer généralement où l'industrie est établie?

M. P. Clark: Près de 80 p. 100 de l'industrie est établie dans l'Est canadien, dont près de 20 p. 100 au Québec et un autre 20 p. 100 en Ontario, et le reste dans l'ouest du pays.

M. Kaufman: De 7 à 8 p. 100 probablement à Winnipeg, au Manitoba.

M. P. Clark: Nous avons quelques usines en Saskatchewan. Il y en a aussi à Vancouver et à Edmonton, les autres sont réparties presque également, non pas en nombre, mais disons que GWG est établi à Edmonton et que c'est une très grande usine. Il y a une assez grande bonneterie, la *White Wren Knitting*, dans la circonscription de M. Thomson, je pense.

Le président suppléant (M. Thomson): J'aimerais comprendre. Dites-vous que le système des contingents actuellement en place est inefficace pour protéger l'industrie canadienne?

M. P. Clark: Ce que nous disons, monsieur Thomson, c'est que si les contingents étaient respectés, ce serait un désastre. Les contingents sont trop élevés. On ne les respecte pas principalement à cause de la faiblesse du dollar canadien, ce qui fait que les importations sont chères, et aussi à cause des taux d'intérêt très élevés, qui rend difficile le financement des stocks. Cette situation tient également au fait que les manufacturiers canadiens, à cause des pressions exercées par les importations, ont rationalisé et accru leur efficacité à un point tel que dans certains secteurs ils sont capables de vendre la marchandise à des prix aussi modiques que les importations. Mais les variations des taux de change, les taux d'intérêt et les

[Text]

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Would it not be fair to say that the quotas are offering the industry very little in the way of protection?

Mr. P. Clark: Well, we would not like to see them gone.

• 2055

The Acting Chairman (Mr. Thomson): All right, fair enough, but they are not going as far as you would like. They in themselves do not accomplish the job you would like to see done.

Mr. P. Clark: Well, the quotas in place now are being renegotiated by the government. We expect that if the negotiators fulfil the mandate they were given by the Minister of Industry, Trade and Commerce, while the quota system will not be perfect, it will be better than it is now, and it gives us a set of tangible numbers within which we can operate with some degree of certainty. It is the uncertainty that kills you in any manufacturing situation, and we cannot really live with the uncertainty we had in 1976 when there were very few quotas, when imports increased by over 46 per cent and went to 260 million pieces in one year, which is double what we have now.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Why did that happen?

Mr. P. Clark: It happened for a combination of reasons, the main one being that the large retail chains went very heavily into direct import programs by themselves at that time. The other factor was that the European communities had taken very severe measures to roll back import quotas, and merchandise that had been in short supply in 1973-74 while these same countries were trying to build a position in the European and American markets in anticipation of quota negotiations, that capacity was open to go to Canada, which was the most open market at the time.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): How many complaints has the apparel industry lodged with the authorities in the last few years?

Mr. P. Clark: With the Anti-dumping Tribunal?

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Yes.

Mr. P. Clark: We have never lodged a complaint followed through to the Anti-dumping Tribunal on any apparel product because we have dealt with them through the quota system, and as a general philosophy, we have not sought anti-dumping protection at the same time as we sought quantitative restrictions.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Why?

Mr. P. Clark: There are differences of view in the GATT and I did spend two and a half years as the Canadian liaison officer with the GATT. As to whether you should put the exporting country in a double jeopardy situation, you use one

[Translation]

coûts des fibres peuvent renverser la situation du jour au lendemain. C'est une industrie très peu stable.

Le président suppléant (M. Thomson): Serait-il juste de dire que les contingents n'offrent à l'industrie que très peu de protection?

M. P. Clark: Eh bien, nous n'aimerions pas qu'ils disparaissent.

Le président suppléant (M. Thomson): Je vois, mais les contingents ne sont pas aussi efficaces qu'ils pourraient l'être. Ils ne donnent pas les résultats que vous aimeriez voir.

M. P. Clark: Eh bien, les contingents actuellement en vigueur sont en train d'être renégociés par le gouvernement. Nous prévoyons que si les négociateurs remplissent le mandat qui leur a été confié par le ministre de l'Industrie et du Commerce, le système de contingents, même s'il n'est pas parfait, sera mieux qu'il ne l'est actuellement et nous donnera un ensemble de données concrètes qui nous permettront de fonctionner avec un certain degré de certitude. C'est l'incertitude qui vous cause des ennuis dans le secteur manufacturier, et nous ne pouvons pas vraiment vivre dans l'incertitude que nous avons connue en 1976, quand les contingents étaient très peu nombreux, que les importations ont augmenté de plus de 46 p. 100 et qu'elles ont atteint 260 millions de pièces de vêtement en un an, ce qui est le double d'aujourd'hui.

Le président suppléant (M. Thomson): Pourquoi cela s'est-il produit?

M. P. Clark: Cela s'est produit pour diverses raisons, la principale étant que les grandes chaînes de vente au détail se sont lancées seules dans d'énormes programmes d'importations directes. L'autre raison a été que la Communauté européenne avait pris des mesures très rigoureuses pour baisser les contingents d'importations et vendre des produits dont l'offre était insuffisante en 1973-1974, tout en essayant de se tailler une place sur les marchés européens et américains en prévision des négociations relatives aux contingents. A l'époque, le Canada constituait le marché le plus ouvert, ce qui explique qu'ils s'y soient intéressés.

Le président suppléant (M. Thomson): Combien de plaintes l'industrie du vêtement a-t-elle faites auprès des autorités au cours des quelques dernières années?

M. P. Clark: Auprès du Tribunal antidumping?

Le président suppléant (M. Thomson): Oui.

M. P. Clark: Nous ne nous sommes jamais plaints au Tribunal antidumping, parce que nous avons toujours procédé par le biais du système des contingents, et, de façon générale, nous n'avons pas cherché à obtenir de la protection contre le dumping en même temps que des restrictions quantitatives.

Le président suppléant (M. Thomson): Pourquoi?

M. P. Clark: Il y a des divergences de vues au GATT; j'y ai passé deux ans et demi en tant qu'agent de liaison du Canada. Quant à savoir si le pays exportateur doit être pénalisé deux fois, la réponse est qu'il faut utiliser une mesure à la fois; vous

[Texte]

measure or the other, you cannot use anti-dumping duties and countervailing duties at the same time, and the argument went you should not use quotas and other measures at the same time.

The other aspect you have to look at is Section 9 of the GATT multifibre arrangements, which says if you have recourse to the multifibre arrangement you are not supposed to take any other measures against textile trade. Notwithstanding a contradictory clause in that agreement. Section 1, paragraph 6, which says none of your other GATT rights are affected by signing the multifibre arrangement, it is a general understanding.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): I do not understand that. You are telling us that you have a subsidization problem, you have a dumping problem, and yet you are not going to avail yourself of the laws to seek remedy.

Mr. P. Clark: There are a number of remedies available under the law and if you can limit the imports through quantitative restrictions, the government's policy has always been that we should not look at the other avenues.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): But I thought we had established that the quotas really do not get the job done and now you are saying; Well, yes, but we will rely on the quota system to protect our industry and we will not avail ourselves of the remedies insofar as dumping and subsidization are concerned. I am at a loss to understand your argument.

Mr. P. Clark: We are having a number of problems. We are trying to deal with the future. We have relied on the quota system. We have not laid complaints under any other provision because the quota system is the most effective system for us. It is the easiest one to get the government to implement. The quota system is not perfect but it provides us with a set of known parameters. The reason we are making comments on the proposed legislation in front of you is because, as somebody put it to me, the Prime Minister has read this industry its obituary notice already by telling us he is going to phase the quotas out. That is why we are concerned about the other thing.

• 2100

The reason, to put it simply, is that, I would have to go back to the first GATT study of the concept of market disruption, which is the situation we are in and which is more serious than the injury concept dealt with under anti-dumping and countervailing duty laws. I guess the long and the short of it is that even the anti-dumping duties or countervailing duties or customs uplifts would not be enough to raise prices of these very low-cost imports to the point where it would be effective. Quotas are the most effective mechanism.

Mr. Anthony Ross (Canadian Apparel Manufacturers Institute): Excuse me. May I make a statement? I will just continue with what Peter was saying. There are a number of quantity textile apparel products that do not come under the

[Traduction]

ne pouvez recourir à des droits anti-dumping et à des droits compensateurs en même temps; vous devez choisir entre les deux.

L'autre aspect qu'il faut considérer, c'est l'article 9 de l'accord du GATT sur les multifibres qui stipule que si vous faites appel à l'accord multifibre, vous n'êtes pas censés prendre d'autres mesures contre le commerce du textile. C'est ce que l'on entend généralement, malgré une disposition contradictoire dans l'accord, soit au paragraphe 6 de l'article 1 selon lequel les signataires de l'accord multifibre ne doivent en principe s'aliéner aucun autre droit en vertu du GATT.

Le président suppléant (M. Thomson): Je ne comprends pas. Vous dites que vous avez un problème de subvention, que vous avez un problème de dumping, et pourtant vous n'allez même pas vous servir des lois pour remédier à la situation.

M. P. Clark: La loi prévoit un certain nombre de solutions possibles, et si vous pouvez limiter les importations par des restrictions quantitatives, selon la politique du gouvernement, il ne faut pas chercher d'autres moyens.

Le président suppléant (M. Thomson): Mais je pensais qu'il avait été établi que les contingents ne donnaient pas vraiment les résultats voulus et vous voilà maintenant qui dites que nous allons compter sur le système de contingents pour protéger notre industrie et que nous n'allons pas recourir aux autres moyens en ce qui concerne le dumping et les subventions. J'ai beaucoup de mal à comprendre.

M. P. Clark: Nous avons un certain nombre de problèmes. Nous essayons de faire face à l'avenir. Nous avons compté sur le système des contingents. Nous n'avons pas fait de plainte en vertu d'autres dispositions parce que le système des contingents est le plus efficace pour nous. Il est le plus facile d'application pour le gouvernement. Le système des contingents n'est pas parfait, mais il nous donne un ensemble de paramètres bien établis. La raison pour laquelle nous vous présentons des commentaires sur le projet de loi, c'est que, comme quelqu'un me le disait, le premier ministre a déjà signé l'arrêt de mort de l'industrie en nous annonçant qu'il allait supprimer progressivement les contingents. C'est la raison pour laquelle l'autre question nous intéresse.

Pour dire les choses simplement, il faudrait que je revienne à la première étude du GATT sur le concept de perturbation du marché, qui est la situation dans laquelle nous nous trouvons actuellement, ce qui est beaucoup plus sérieux que le principe de préjudice dont il est question dans les lois concernant les droits anti-dumping et les droits compensateurs. En fait, ni les droits anti-dumping, ni les droits compensateurs, ni les hausses de tarifs douaniers ne pourraient suffire à relever le prix des produits bon marché importés pour que l'on atteigne une certaine efficacité. Les quotas sont le mécanisme le plus efficace.

M. Anthony Ross (Institut canadien des manufacturiers du vêtement): Veuillez m'excuser, j'aimerais faire un commentaire. Je vais simplement enchaîner avec ce que Peter disait. Il y a un certain nombre d'articles qui ne sont pas assujettis au

[Text]

quotas system—handbags, shoes and so on. These industries have used the Anti-dumping Tribunal for redress of their problems. In particular, about three years ago the handbag industry, took a case before the Anti-dumping Tribunal. They won the case but, unfortunately, it took them over a year to have the whole procedure put through. The Department of Revenue had to make an inquiry. They had to hire a consulting firm to do their study and prepare their case. They had to hire lawyers in order to testify before the Anti-dumping Tribunal. The Anti-dumping Tribunal sets a hearing date and conducts its affairs in a legal environment, not an open hearing environment, so that the case is a legal case. By the time they had won their case, half the industry was gone. The remainder did very well but, unfortunately, there was a lot of unemployment and an awful lot of imported handbags in the country.

I think the general feeling of the industry has been that the quotas system responds a little faster, and if you can get some relief under the quotas system, that is better than waiting a long time to get more relief for nobody left.

I think that may be one of the reasons there has been some reluctance to use the Anti-dumping Tribunal. Frankly, the Anti-dumping Tribunal takes too long and is too expensive. I think one of the things the industry would like to see from this subcommittee and from the import proposals, is this: The surveillance and response system is too long, it is too slow. We have no objections to the policy, but what we would like to see is some way of implementing it faster.

We are now in a position where we are negotiating a new set of quotas with Hong Kong. This requires a thing called an export authorization, which requires, in the event of excessive imports, an immediate reaction from the industry to signal that the level of restraint has been reached. We are very much afraid the mechanism will not respond fast enough—by the time we feel we have reached a restraint level, it would be three months past that. I think the entire problem we see is not with the policy itself, but with how it is going to be implemented. Who is going to provide the surveillance body for it?

The Anti-dumping Tribunal, under the new proposals, will speed up its caseload from 360 days to 280 days, which does not really do a lot of good.

Mr. Nickerson: There is one question that I cannot resist asking Mr. Clark. Where is his very charming assistant this evening?

Mr. P. Clark: She has the Ottawa flu.

Mr. Nickerson: I see.

On the question of price undertakings, when the association representing, by and large, fabric importers appeared before us just a few days ago, I got the impression they really did not like the price undertaking mechanism that is being proposed, whereas the gentlemen here tonight seem to take the other view and by and large they are in favour of price undertakings. I wonder if we could have an explanation of that.

[Translation]

système des contingents: les sacs à main, les chaussures et ainsi de suite. Ces industries ont fait appel au Tribunal anti-dumping pour régler leurs problèmes. En particulier, il y a environ 3 ans, l'industrie des sacs à main a porté une question devant le Tribunal anti-dumping. Elle a gagné sa cause, mais malheureusement il a fallu plus d'un an pour régler la chose. Le ministère du Revenu a dû faire une enquête. Il a dû embaucher des experts-conseils pour effectuer l'étude et préparer le dossier. Il lui a fallu embaucher des avocats pour qu'ils témoignent devant le Tribunal anti-dumping. Ce dernier fixe une date d'audience et fonctionne dans un cadre juridique de sorte qu'il s'agit effectivement de procédures judiciaires. L'industrie a gagné sa cause mais à ce moment-là, la moitié du secteur d'activités était déjà disparus. Les autres entreprises s'en sont bien tirées, mais malheureusement il y a eu beaucoup de chômage et une énorme quantité de sacs à main importés au pays.

Je pense que l'industrie estime dans l'ensemble que le système des contingents est un peu plus rapide et que s'il peut vous apporter quelques soulagements, il vaut mieux que la longue attente d'un règlement qui vient trop tard.

Je pense que cela peut-être l'une des raisons pour lesquelles on a hésité à recourir au Tribunal anti-dumping. Franchement, les procédures devant le Tribunal sont à la fois trop longues et trop coûteuses. Je pense que c'est là l'une des choses que l'industrie aimerait voir abordées par le Sous-comité et dans les propositions relatives à la politique d'importation. Le système de surveillance et d'intervention est trop long et trop lent. Nous ne nous opposons pas à la politique, mais nous aimerions qu'elle soit mise en œuvre plus rapidement.

Nous en sommes maintenant à négocier de nouveaux contingents avec Hong Kong. Il faut dans ce cas que soit obtenue ce que l'on appelle une autorisation d'exportation et, dans le cas d'importations excessives, il faut que l'industrie réagisse sans tarder pour faire savoir que la limite a été atteinte. Nous craignons énormément que le mécanisme ne puisse répondre assez rapidement—avant que nous ayons atteint une limite, il se sera déjà écoulé 3 mois. Je pense que l'ensemble du problème ne vient pas de la politique comme telle, mais plutôt de son application. Qui va s'occuper de l'organisme de surveillance?

Le Tribunal anti-dumping, en vertu des nouvelles propositions, réduira son délai de règlement de 360 jours à 280 jours, ce qui n'apporte vraiment pas grand-chose.

M. Nickerson: Il y a une question que je ne peux m'empêcher de poser à M. Clark. Où est passée votre charmante adjointe ce soir?

M. P. Clark: Elle est grippée.

M. Nickerson: Je vois.

Au sujet des engagements en matière de prix, quand l'association représentant en grande partie les importateurs de tissu a comparu devant notre Comité il y a quelques jours à peine, j'ai eu l'impression qu'elle ne prisait pas vraiment le mécanisme de négociation des prix que l'on envisage, alors que les témoins, ce soir, semblent d'avis contraire et en faveur de ce système dans l'ensemble. Est-ce qu'on pourrait m'expliquer cela.

[Texte]

Mr. P. Clark: Well, I think the apparel industry stands to gain far more from price undertakings than do their suppliers who happen to import fabrics. We are concerned in this presentation with our role as garment manufacturers, and while we do have a significant import role as well, we have to take the view that we have to protect our domestic manufacturing situation in the positions we take. The price undertaking mechanism can provide speedier relief and it can provide less expensive relief by eliminating the need to go through the tribunal procedures.

Mr. Nickerson: I think that is the reason it is incorporated in the proposals. But you say, with respect to price undertakings, and I quote from your presentation:

• 2105

We are reluctant to give officials the option to suspend an investigation in return for what the affected industry may consider to be an unsatisfactory undertaking.

Now, surely, if you are a foreign exporter the only advantage for you to undertake to raise your prices, to give this price undertaking, is that you want to get all these government officials off your back and you are not going to be hammered some other way. If that option was not left with officials of the Government of Canada, I would imagine it would be very difficult to get these price undertakings from foreign manufacturers. Am I making sense in that line of reasoning?

Mr. P. Clark: Well, we prepared that brief and submitted it on March 31 and in the meantime we have had fairly extensive discussions with officials in the Department of Finance on this subject. We are now fairly confident that they would not accept an undertaking if it would not virtually eliminate the injury, the margin of dumping or countervailing duties. In the case of countervailing duties, the normal practice in an undertaking is to get the exporting country to agree to discontinue the subsidy.

Mr. Nickerson: I see.

Mr. P. Clark: And that you should be prepared to accept. If an undertaking on price which eliminates the margin of dumping is obtained in an anti-dumping case, then what more can you ask?

Mr. Nickerson: Yes.

Mr. P. Clark: It just was not clear enough to us in the first reading of the paper. We needed that subsequent discussion to clarify it.

Mr. Nickerson: I see.

Mr. P. Clark: I might indicate that these proposals, which we have examined in depth and discussed in depth with people in the various government trade policy departments, lead us to believe that many of the concerns which caused us not to look to the Anti-dumping Act and the section of the Customs Tariff Act that relates to countervailing duties have been removed.

[Traduction]

M. P. Clark: Eh bien, je pense que l'industrie du vêtement a beaucoup plus à gagner de ces engagements que ses fournisseurs qui importent le tissu. Ce qui nous occupe dans le présent exposé, c'est notre rôle en tant que fabricants de vêtements. Même si nous avons aussi un rôle important à jouer sur le plan des importations, il nous faut protéger le secteur manufacturier national dans les positions que nous défendons. Le mécanisme de négociation des prix peut apporter une solution plus rapide et moins coûteuse du fait de l'élimination des procédures devant les tribunaux.

M. Nickerson: Je pense que c'est la raison pour laquelle il en est question dans les propositions. Vous dites cependant dans votre mémoire et je cite:

Nous hésitons à donner aux fonctionnaires le choix de suspendre une enquête en contrepartie de ce que l'industrie en cause peut juger être un engagement non satisfaisant.

Or, si vous êtes un exportateur étranger, le seul avantage que vous aurez à vous engager à relever vos prix, c'est qu'ainsi tous ces fonctionnaires gouvernementaux cesseront de vous harceler et que vous ne serez ennuyé d'aucune autre façon. Si les fonctionnaires du gouvernement du Canada n'avaient pas ce choix, j'aurais tendance à croire qu'il serait très difficile d'obtenir des manufacturiers étrangers qu'ils prennent des engagements en matière de prix. Est-ce que cela vous paraît sensé?

M. P. Clark: Bien, nous avons rédigé ce mémoire et nous l'avons présenté le 31 mars. Dans l'intervalle, nous avons discuté de la question assez en détail avec des fonctionnaires du ministère des Finances. Nous sommes maintenant assez convaincus qu'ils n'accepteraient pas un engagement si cela n'avait pas pour effet de pratiquement éliminer le préjudice, la marge de dumping ou les droits compensateurs. Dans le cas des droits compensateurs, ce qui arrive normalement dans un engagement, c'est que le pays exportateur accepte de mettre fin aux subventions.

M. Nickerson: Je vois.

M. P. Clark: Et vous devriez être prêts à accepter cela. Si vous obtenez dans des négociations sur les prix un engagement qui élimine la marge de dumping dans une cause anti-dumping, vous ne pouvez guère demander plus.

M. Nickerson: Oui.

M. P. Clark: Cela ne nous apparaissait pas suffisamment clair à première vue. Il nous a fallu en discuter par la suite pour clarifier la question.

M. Nickerson: Je vois.

M. P. Clark: Je vous ferai remarquer que les propositions que nous avons examinées en détail et dont nous avons discuté avec les représentants des divers ministères gouvernementaux responsables de la politique commerciale nous incitent à croire qu'ont disparu bon nombre des raisons qui ont fait que nous n'avons pas étudié la loi anti-dumping et l'article de la loi sur les tarifs des douanes concernant les droits compensateurs.

[Text]

I might indicate that I am sorry for not explaining it thoroughly to Mr. Thomson, but I have been involved in this for 15 years as a government negotiator, a customs investigator, in the GATT and everywhere else, and it is second nature to me that the definition of market disruption precludes you from seeking quota relief if your problem can be resolved by anti-dumping duties and countervailing duties. The whole reason that the government set up their interdepartmental committee on low cost imports policy in the mid-fifties was that the normal anti-dumping mechanism, which at that time was automatic, did not provide enough relief. You normally found a margin of dumping, and I investigated all these countries in the mid-sixties, in the neighbourhood of 20 to 25 per cent. If you increased it, it did not make any difference at all. You used to be able to buy underwear from Hong Kong at 60 cents a dozen and if you increased it by 25 per cent, you bought it for 75 cents a dozen. So the only way to stop it was through quantitative limitations. As a matter of policy, the textile and apparel industries who have been involved with the government in that committee process, and since 1970 through the Textile and Clothing Board, have minimized their access through the anti-dumping route. I believe the only time the anti-dumping approach has been taken by the Canadian Textiles Institute or by the fibre companies has been when the majority of imports have been from an industrialized country, with similar cost structures, where the remedy of anti-dumping duties has been effective.

Mr. Nickerson: I am glad you have cleared that up for us, Mr. Clark.

On page 5 of your presentation, sir, you refer to "one-stop shopping". For those of us who are not as familiar with the whole business as perhaps you or our officials are, I wonder if you could explain what you really mean by one-stop shopping.

Mr. P. Clark: By "one-stop shopping" I mean envisaging a body, such as the proposed import tribunal, where, once you filed a complaint of injurious competition from imports with that tribunal, the tribunal could examine the various remedies available to it. And those remedies are basically three if there is a subsidy present. You can look at countervailing duties. You could also look at anti-dumping duties if there was a dumping situation as a result of the subsidy. There could also be situations where there would be underpricing due to the subsidy and an additional dumping on top of that. There could be situations too, where the margin of the subsidy plus the dumping really would not be effective. Then you would have to go to the surtax mechanism.

• 2110

We would like to see a situation where the import tribunal could examine a complaint of injury. This is not something that would be done all the time across the board, like some great 1984-type watchdog system. However, they would look at the case to determine if there was injury and then see

[Translation]

Je voudrais m'excuser de ne pas avoir bien expliqué la question à M. Thomson, mais j'ai travaillé dans ce domaine pendant 15 ans à titre de négociateur du gouvernement, d'enquêteur douanier, de représentant au GATT et à d'autres organismes, et pour moi, il va de soi que la définition de perturbation du marché vous empêche de chercher quelque soulagement dans les quotas si votre problème peut être résolu par l'imposition de droits anti-dumping ou compensateurs. La raison pour laquelle le gouvernement a établi son comité interministériel sur la politique d'importation de produits bon marché dans le milieu des années 50 est que le mécanisme anti-dumping normal qui, à cette époque-là, était automatique n'apportait pas une solution suffisante. La marge habituelle de dumping, et j'ai fait une étude sur tous ces pays au milieu des années 60, était d'environ 20 à 25 p. 100. Si vous l'augmentiez, cela ne faisait aucune différence. Vous pouviez à cette époque-là acheter des sous-vêtements de Hong Kong à 60 cents la douzaine, et si vous augmentiez la marge de 25 p. 100, vous pouviez vous les procurer à 75 cents la douzaine. Donc, la seule solution était les limites quantitatives. Les industries du textile et du vêtement qui ont participé avec le gouvernement aux travaux de ce comité et, depuis 1970, par le biais de la Commission du textile et du vêtement, ont adopté comme politique de minimiser leur recours aux mesures anti-dumping. Je pense que la seule fois où l'Institut canadien des textiles ou les compagnies de fibres ont fait appel aux mesures anti-dumping a été lorsque la majorité des importations provenaient d'un pays industrialisé dont les structures de coûts étaient analogues aux nôtres, car dans ces conditions, les droits anti-dumping constituaient une solution efficace.

M. Nickerson: Merci de cet éclaircissement, monsieur Clark.

A la page 5 de votre mémoire, monsieur, vous parlez de l'approche «d'un seul intermédiaire». Pour ceux d'entre nous qui ne sont pas aussi au courant des affaires que vous ou vos collègues, j'aimerais que vous nous expliquiez ce que cela veut dire.

M. P. Clark: Ce que j'entends par cette expression, c'est l'existence d'un organisme, comme le tribunal des importations proposé, qui, lorsque vous déposeriez une plainte de concurrence préjudiciable, pourrait étudier les diverses solutions possibles. Ces solutions sont essentiellement au nombre de trois lorsqu'il y a des subventions. On pourrait considérer les droits compensateurs, envisager également des droits antidumping s'il y avait eu dumping par suite de l'octroi d'une subvention. On pourrait aussi avoir des cas de sous-évaluation des prix à cause de subventions et de dumping en plus de cela. Il pourrait aussi y avoir des cas où la marge subventions ajoutée au dumping ne serait vraiment pas efficace. Alors là il faudrait recourir au mécanisme de la surtaxe.

Nous aimerions que le tribunal des importations puisse examiner une plainte relative à un préjudice. Ce n'est pas quelque chose qu'on pourrait lui demander tout le temps, dans toutes les circonstances, mais le tribunal pourrait quand même se pencher sur le cas pour déterminer s'il y a eu préjudice et

[Texte]

whether surtax, anti-dumping duty or countervailing duty would be the best remedy for the industry involved.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Just let me pursue that for a moment. In other words, you are suggesting that there would be a complaint filed . . .

Mr. P. Clark: There has to be a complaint filed and a prima facie case of injury made in order for the investigation into either the dumping or the subsidization to proceed. This is the practice now.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): You would prefer to see a quota surtax system in place rather than pursuing that avenue?

Mr. P. Clark: We would not like to see a surtax and a quota in place. We would love it but we know it is not practical. However, we prefer to seek our relief from low-cost imports through the quota mechanism. Yet as we have indicated, there is some question as to how long that may be possible, and the changes in legislation that you are examining in this committee are probably good for at least 30 years.

Mr. Nickerson: I wonder, Mr. Chairman, if I might take the same latitude with the rules and regulations of committees as has been taken by the Hon. Bryce Mackasey and ask some people from this end of the table what they think about the idea of one-stop shopping and how practicable it is.

Mr. T. Shenstone (Officer, International Relations Division, Department of Finance): This puts me in a rather difficult situation. I really do not feel it is my position as an official to give you a view on what the government considers to be an appropriate institutional structure, which is effectively what you are asking. All I can really say is that when Mr. Bussières appeared before this committee, he made it clear that he would be glad to hear the views of the public and he hoped that the views of the public on this question would be given to the committee.

As for the practicality, I would make one point about Mr. Clark's concept of one-stop shopping. His proposal goes a little beyond what the U.S. International Trade Commission does. It is customary with the International Trade Commission to file a complaint under Section 303 or under Section 733.1. Essentially, it is customary for the petitioner to choose whether he wants dumping, countervail, emergency relief—which is Section 201. Having found injury, it is not left up to the commission to decide what they choose to do. I understand Mr. Clark is proposing something which would leave the commission considerably more flexible.

Mr. Nickerson: This gets me into another point on the same matter. Following that, you say:

[Traduction]

décider de la meilleure solution pour l'industrie concernée, qu'il s'agisse de surtaxe, de droits antidumping ou de droits compensateurs.

Le président suppléant (M. Thomson): J'aimerais continuer un peu dans ce sens-là. En d'autres mots, vous dites qu'il y aurait dépôt d'une plainte . . .

M. P. Clark: Il faut qu'il y ait dépôt d'une plainte et exposition des circonstances qui, à première vue, démontrent qu'il y a préjudice, pour qu'on puisse procéder à l'enquête concernant soit le dumping, soit une subvention. C'est la façon dont fonctionnent les choses maintenant.

Le président suppléant (M. Thomson): Vous préféreriez un système de surtaxe sur les contingents plutôt que cette procédure?

M. P. Clark: Nous ne voudrions pas d'un système de surtaxe et de contingent. Cela serait trop beau, mais nous savons que ce n'est pas pratique. Toutefois, nous préférons trouver nos solutions aux importations bon marché par le biais du mécanisme des contingents. Mais, comme nous l'avons mentionné, on se demande combien de temps cela sera possible encore, et les modifications de la loi que vous êtes en train d'étudier en comité vont probablement tenir pendant au moins 30 ans.

M. Nickerson: Je me demande, monsieur le président, si je ne pourrais pas contourner le règlement des comités comme l'a fait l'honorable Bryce Mackasey et demander à certaines personnes de côté-ci de la table de nous dire ce qu'elles pensent du principe d'«un seul intermédiaire» et dans quelle mesure cela est pratique.

M. T. Shenstone (agent, Division des relations internationales, ministère des Finances): Cela me met dans une situation plutôt difficile. Je ne crois vraiment pas qu'il est de mon ressort, en tant que fonctionnaire, de vous donner mon avis sur ce que le gouvernement considère comme étant une structure institutionnelle efficace, et c'est effectivement ce que vous me demandez de faire. Tout ce que je puis dire, c'est que lorsque M. Bussières a comparu devant le Comité, il a fait savoir clairement qu'il serait heureux d'écouter le point de vue de la population, et qu'il espérait que les opinions du public sur cette question seraient transmises au Comité.

Quant au côté pratique, je dirai une chose au sujet de l'approche d'«un seul intermédiaire» dont a parlé M. Clark. Sa proposition va un peu plus loin que ce que fait la International Trade Commission des  tats-Unis. Il est courant que cette commission dépose une plainte en vertu de l'article 303 ou du paragraphe 733.1. Il est tout aussi courant pour le requérant de choisir s'il veut qu'on lui vienne en aide par la voie de mesures antidumping, de droits compensateurs ou de recours d'urgence, tous prévus à l'article 201. Il n'appartient pas à la Commission de décider des mesures à prendre une fois que l'existence d'un préjudice a été établie. M. Clark semble proposer quelque chose qui donnerait à la Commission beaucoup plus de souplesse.

M. Nickerson: Cela m'amène à une autre question sur le même sujet. Après cela, vous dites:

[Text]

or the establishment in Canada of a body with powers closely aligned to those of the U.S. International Trade Commission.

From evidence presented to us before, and I know this is the view of the regular chairman, it appears that in many ways the International Trade Commission is not a very flexible organization. It is very legalistic. A lot of difficulty has been experienced and a number of people have said that if we are going to copy something, this would be the last thing we should copy. Judging by what you have said, Mr. Clark, and also what the officials have said, you need a great deal more flexibility than is built into the American system. I wonder if you could explain, sir.

Mr. P. Clark: We also indicated earlier that we had been looking at the International Trade Commission and we had detected some of the same problems that the chairman has detected with its operation. We have only learned these things through the passage of time and experience and reading the piles and piles of paper that they turn out every day. The Canadian system always has to be much more flexible than the American system. That is what the Americans admire in our system. The American industry would love to have a textile and clothing board, for example, to back up and give some public credibility to their import quota system. We certainly do not want any inflexible legalistic system.

• 2115

I think Mr. Enkin wanted to say something about the Textile and Clothing Board and the need to avoid excessive legalism. Is it a good time for you to say that?

Mr. Max Enkin (Chairman, Canadian Apparel Manufacturers Institute): Might I preface my remarks on the whole question? We appreciate very much Mr. Mackasey's committee to deal with the matter of the future of imports. But the fact of the matter is, I have been in the apparel business for some 60-odd years and have seen constant efforts to find the ideal solution to the problem of textiles and apparel as an industry in this country. Tariffs, quotas and customs practices have been constantly changing to try to meet those conditions. We do not have the ideal situation by any means, but some how or other—with the understanding of the Textile and Clothing Board, a sympathetic attitude on the part of government officials and some ministers—we are managing to maintain in this country an industry which is deemed vital. Certainly those of us who are in the business think it is vital.

We give the consumer a very good product recognized by any world standard. We give it at a very fair price. All we ask is a continuance so that we will not be forced out of business by attempting to meet the low-wage standards.

I am not going to repeat many of the things that I am sure you already know, but I have a friend in the apparel import business in the United States and I am glad he is not trying to export to Canada. But he is frank enough to tell me that for the particular products he makes, his wage standards are eight

[Translation]

... pour que soit créé au Canada un organisme doté de pouvoirs s'apparentant étroitement à ceux de la US International Trade Commission.

A la lumière des témoignages qui nous ont été présentés, et je sais que c'est aussi l'opinion du président en titre, il semble que sous de nombreux rapports, la International Trade Commission ne soit pas une organisation très souple. Elle évolue dans un cadre très juridique. Il y a eu beaucoup de problèmes et certains disent que si nous devons imiter un organisme quelconque, celui-là devrait être le dernier. Selon ce que vous avez dit, monsieur Clark, et aussi selon les propos qu'ont tenus les fonctionnaires, il faut un système beaucoup plus souple que le système américain. Pourriez-vous donner des précisions.

M. P. Clark: Nous avons également dit auparavant que nous nous étions penchés sur l'International Trade Commission et que nous y avions décelé certains des problèmes que le président a lui-même signalés. Nous avons appris avec le temps avec l'expérience et à force de lecture d'énormes quantités de documents publiés chaque jour. Le système canadien a toujours dû être plus souple que le système américain. C'est ce qui fait l'admiration des Américains pour notre système. L'industrie américaine aimerait bien que la Commission du textile et du vêtement, par exemple, serve d'appui à leur système de contingent des importations et donne à ce dernier une certaine crédibilité auprès du public. Nous ne voulons sûrement pas d'un système rigoriste.

M. Enkin voulait dire quelque chose au sujet de la Commission du textile et du vêtement et de la nécessité d'éviter un excès de légalisme. Souhaitez-vous parler de cette question?

M. Max Enkin (président, Institut canadien des manufacturiers du vêtement): Tout d'abord à cet égard, je suis très heureux que le comité de M. Mackasey traite de la question de l'avenir des importations. En fait, je travaille depuis une soixantaine d'années dans le secteur du vêtement et j'ai toujours constaté que l'on recherchait la meilleure solution au problème des textiles et du vêtement en tant qu'industrie au Canada, de sorte que les tarifs, les contingentements et les systèmes douaniers ont constamment été changés pour régler ce problème. La situation n'est évidemment pas idéale, mais avec la compréhension de la Commission du textile et du vêtement, grâce à une meilleure attitude de la part des fonctionnaires et de certains ministères, nous réussissons à faire en sorte que cette industrie capitale, du moins pour certains d'entre nous, reste viable.

Nous donnons au consommateur un très bon produit reconnu selon les normes mondiales. Nous le lui vendons à un prix très raisonnable. Tout ce que nous demandons, c'est que les choses se maintiennent ainsi car nous serions obligés de quitter ce secteur si l'on voulait que nous appliquions des salaires peu élevés.

Je ne vais pas répéter beaucoup de choses que vous savez certainement déjà, mais j'ai un ami qui travaille aux États-Unis dans le secteur de l'importation des vêtements et je suis bien content qu'il n'essaie pas d'exporter vers le Canada. Mais il a la franchise de me dire que pour le produit qu'il fabrique, il

[Texte]

cents an hour. Now, how can anyone in their wildest imagination think we could attempt to compete on that kind of basis?

The government has now given us a sort of five-year period in which to do certain things within the industry. We are going to make the best possible use of those five years. We have some of the finest production plants in the country. I am sorry Mr. Mackasey is not here. I was present with him at the opening of a new Levi-Strauss plant in Stoney Creek, which is just an extension of Hamilton, if you will pardon my reference, Mr. Ansel. It is one of the finest plants in the world, able to compete with an excellent product and pay fair wages. Should an industry of that kind, and a company of that kind, ever be put in a position to have to defend what it is doing in this country? I do not think it should be.

As I understand Mr. Clark's reference to the items he covered, some of it is fear about the future. For instance, the matter of abolishing the question of valuation. I understand it is now part of the GATT agreement. The GATT agreement is supposed to be a sacrosanct kind of an instrument. If there is any alleviation on that, Peter, well and good. If there is not, then we know it is an additional hazard the industry has to face. Mr. Clark, in his knowledge of the industry, fears there may be some harm done to the industry by virtue of that change in GATT. However, if Canada has agreed to it, we have to live with it.

• 2120

Reference was made, I think by Mr. Nickerson, to the question of shoes, a matter of quota. We do not know—at least, I do not know anything about shoes; I know nothing about quota. But I know one thing: you can bring in all you want within the existing quotas; and apparently it is still not being used up, for reasons which he has given. Therefore, we are maintaining a healthy import policy. We are trying to maintain a reasonably healthy apparel industry, give the public a fair value, give the wage-earner in this country a fair wage, give them social benefits that we have been able to negotiate, whether by union or by practice, so that all in all we have a very fair way of maintaining the apparel industry and the primary textile industry. All we ask is that we do not put any more, shall I say, bricks into the way we are doing things. Let us carry on in a manner, in which we have somehow been able to maintain the industry as we know it, and which, by all evaluations, is a very sound service to this country.

I have nothing more to add, Peter.

Mr. P. Clark: Thank you. I think you have said it.

The apparel industry is a highly controversial one because everybody wears clothes and everybody feels he has a vital interest in what it costs him, what he can get, variety and a whole range of other factors. As a result, there are many influences, that affect our operation and our well-being. One of the most recent ones is the creation of the Canadian Industrial Renewal Board. We like some of the things that were said about the purposes of the board. We have read the regulations, and it is like somebody reading the GATT for the

[Traduction]

paie un salaire horaire de huit cents. Qui pourrait jamais imaginer que nous puissions exercer une concurrence sur cette base?

Le gouvernement nous a maintenant accordé une période de cinq ans pour procéder à certains réaménagements de notre secteur. Nous allons faire notre possible pour utiliser au mieux ces cinq ans. Nous possédons certaines des meilleures usines de production du Canada. Je regrette que M. Mackasey ne soit pas ici. J'étais avec lui lors de l'inauguration d'une nouvelle usine Levi-Strauss à Stoney Creek qui est une simple extension de Hamilton, si vous me permettez de dire cela, monsieur Ansel. C'est l'une des meilleures usines au monde qui produit un excellent produit et qui verse des salaires équitables. Une telle industrie, une telle entreprise devra-t-elle jamais être amenée à défendre ce qu'elle fait au Canada? Je ne le pense pas.

D'après ce qu'a dit M. Clark, il aurait certaines craintes quant à l'avenir, par exemple, à la question de la suppression de l'évaluation qui est prévue, me semble-t-il, dans l'accord du GATT, qui est censé être un texte sacro-saint. Tant mieux, Peter, si l'on atténue cette mesure; autrement, nous savons que c'est là un autre problème qui se posera à notre secteur. D'après ce qu'il connaît de ce secteur, M. Clark craint que ces changements du GATT ne puissent lui être préjudiciables. Cependant, si le Canada y a souscrit, nous devons nous en accommoder.

A propos des chaussures, M. Nickerson a parlé de la question des contingentements. Nous ne savons rien, du moins, je ne sais rien ni des chaussures ni des contingentements, mais il y a une chose que je sais: dans le cadre des contingents actuels, on peut importer tout ce que l'on veut, mais pour les raisons qu'il a citées, la totalité du contingent ne semble pas être utilisée. Par conséquent, nous réussissons à maintenir une bonne politique d'importation. Nous essayons de faire en sorte que l'industrie des vêtements reste raisonnablement saine, de vendre un bon produit, de donner aux salariés canadiens des salaires équitables, des avantages sociaux que nous avons pu négocier par l'intermédiaire des syndicats ou selon les usages, de sorte que dans l'ensemble, l'industrie des vêtements et des textiles occupe grâce à nous une position très honnête. Tout ce que nous demandons, c'est que l'on ne nous impose pas d'autres obstacles. Nous voulons continuer à servir cette industrie qui est généralement qualifiée de très utile pour ce pays.

Je n'ai rien à ajouter, Peter.

M. P. Clark: Je vous remercie.

L'industrie des vêtements est extrêmement controversée parce que tout le monde doit se vêtir et s'intéresse de très près aux prix des vêtements, à ce qu'il est possible d'acheter, à la variété et à toute une gamme d'autres facteurs. Par conséquent, bien des éléments ont un impact sur nos activités et notre réussite. A cet égard, je citerai la toute récente création de l'Office canadien pour le renouveau industriel. Nous approuvons certaines des choses qui ont été dites au sujet des objectifs de cet organisme. Nous avons lu les règlements, et

[Text]

first time: we are totally confused. I think everybody on this side of the table, except perhaps Mr. Labbé sitting over there, who understands it better than anybody else, is confused. It is part of this uncertainty about the future that has led us to say what we have said in many cases tonight.

Michael, did you want to say anything about that board?

Mr. Michael Davis (Canadian Apparel Manufacturers Institute): I think, Peter, you have mentioned something very important: that we are confused with it. It has been delivered to us within the past three or four days. I personally have just had the opportunity to glance through it this afternoon, and needless to say I am not prepared to make detailed comments.

There are some things that come to my mind which I think have to be said. One is involved with the statement that our prime minister has made in his policy, the five years, in conjunction with the Canadian Industrial Renewal Regulations and the board itself. An omission that I personally see—and I will speak for myself and possibly some of my colleagues—is the omission of anyone from our industry, whether it be textile or apparel. Somehow, if our destiny is to be ruled by this governing board, I think it might behoove our government to have the input of someone from the textile or apparel industry. I am sure an individual in this country can be found who can adjudicate on that board with great integrity. I know that this view would be upheld across the country.

I would also like to say that we would like to digest this and have the opportunity to discuss it in great detail with the board, Mr. Labbé. Possibly he or someone can answer some of our concerns that will come out of the interpretations of these. We have some now, but I do not think it is fair to comment.

I wish to say, though, that the industry, as far as the apparel industry and, I am sure, our friends in the textile industry are concerned, would be most supportive of government if we feel this is the right road to go for the Canadian industry. We do, and this is the important thing. Let us not lose sight of this, that between primary and the apparel industry we directly employ just under 200,000 Canadians. That is quite a number. I would hate to see those jobs disappear into the high technology business, which I do not believe can replace 200,000 Canadians in the period of five years, ten years or even fifteen years.

• 2125

Mr. Nickerson: Thank you very much for your presentation, sir, with respect to that new board. I hope you would make that presentation in other places besides before this committee.

Mr. Davis: We certainly intend to.

Mr. Nickerson: That is good.

Getting back to the proposals, Mr. Chairman, the matter of this basic price system... Because I am not a permanent member of this committee, I can ask stupid questions, like: What is the basic price system? More particularly, you say

[Translation]

tout comme une première lecture du GATT, ils nous ont semblé totalement incompréhensibles. A l'exception peut-être de M. Labbé qui est assis de l'autre côté et qui comprend ce règlement mieux que n'importe qui, je suis sûr que tous mes voisins de table ne voient vraiment pas de quoi il s'agit. Cela intervient dans l'incertitude au sujet de l'avenir qui a inspiré bien des exposés présentés ce soir.

Michael, avez-vous quelque chose à dire au sujet de cet office?

M. Michael Davis (Institut canadien des manufacturiers du vêtement): Peter, vous avez dit quelque chose de très important; il est vrai que nous ne comprenons rien à ce règlement. Nous l'avons reçu il y a 3 ou 4 jours. De mon côté, c'est seulement cet après-midi que j'ai eu la possibilité de le parcourir et je ne suis donc pas prêt à le commenter en détail.

Certaines choses me viennent à l'esprit et il me semble important d'en parler. Par exemple, ce qu'avait dit le premier ministre à propos de sa politique quinquennale au sujet du règlement sur le renouveau industriel et sur l'office. En mon nom et peut-être en celui de certains de mes collègues, je voudrais signaler le manque total de participation de notre industrie, qu'il s'agisse du secteur des textiles ou des vêtements. Étant donné que nous devons être régis par cet office de réglementation, notre gouvernement aurait dû me semble-t-il demander la participation de nos secteurs. Je suis persuadé qu'il peut se trouver au Canada, pour cet office, un arbitre extrêmement intègre. Je sais que j'exprime là une opinion à laquelle souscriraient tous les Canadiens.

Je voudrais dire aussi que nous aimerions approfondir la question et avoir la possibilité d'en discuter en détail avec l'Office, monsieur Labbé. Lui-même ou quelqu'un d'autre pourrait peut-être répondre à nos questions, sur le plan de l'interprétation. Nous en avons déjà, mais il n'est peut-être pas opportun d'en parler.

Je tiens à dire cependant que tout le secteur, celui des vêtements, et nos amis du secteur des textiles appuieront le gouvernement si nous estimons que l'industrie canadienne est en train de s'engager dans une bonne voie. Telle est notre impression, et c'est ce qui est important. Il ne faut pas perdre de vue qu'ensemble, l'industrie du textile et celle des vêtements emploient directement près de 200,000 Canadiens, ce qui est considérable. Il serait déplorable, selon moi, que ces emplois disparaissent à cause de la prépondérance de la technologie de pointe qui ne peut sûrement pas engager 200,000 Canadiens en cinq, dix ou même quinze ans.

M. Nickerson: Je vous remercie beaucoup pour votre exposé, monsieur, au sujet de ce nouvel office. Il serait très utile que vous parliez encore devant d'autres auditoires.

M. Davis: C'est bien notre intention.

M. Nickerson: C'est parfait.

Monsieur le président, revenons aux recommandations à propos de ce système de prix de base—étant donné que je ne suis pas membre permanent de ce Comité, je peux poser une question stupide comme celle-ci: quel est ce système? Vous

[Texte]

this new system would provide more scope for meaningful relief when referring to circumstances such as that which the Canadian Shirt Manufacturers Association found themselves in not too long ago. I wonder if you could explain, sir.

Mr. P. Clark: As I understand the basic price system, having a large number of countries involved with a fairly homogeneous product does not occur too often, and not even within the apparel industry—it is more likely to occur in respective things like steel, base metals and certain standard parts—and it is very difficult to go through the process for Customs if you file a complaint naming 19 countries, and at that time we were having problems with 19 countries; going through the investigations and then establishing that the dumping from these countries was creating injury for the industry in Canada. The basic price system would enable the government to take action by setting a basic price. I do not know how all the details of it would proceed but it would be able to establish a price and relate the prices from all the areas that were causing the problem to that, providing relief more quickly and on a broader scale.

It seems to be a very unwieldy procedure and rather controversial in the GATT context. It has not been established yet what can be done. We would only hope that the procedures which are developed for the import tribunal would enable the government to take fast action against a wide number of sources on a specific product.

Mr. Nickerson: With you, I can see this might be more applicable to copper wire bars that are all of a standard, uniform size and grade, or a certain grade of pig iron or something; I cannot quite see how it is going to be of too much advantage to the garment manufacturers.

You take a basic piece of wearing apparel, such as a shirt. It comes in so many different subdivisions, the quality of material, the cut and everything else that goes with it. I find it difficult to see how you are going to apply this system to commodities such as wearing apparel.

Mr. Davis: It would have been a very blunt tool. The values would have had to have been established on a rather high-quality, high-price shirt. It would probably have been excessively restrictive against lower grade, cheaper ones.

Mr. Nickerson: I see. So you do not really want to pursue that.

Mr. Davis: If we saw some potential in it, and as we have examined it. There has been nearly a seven-month lapse since the time we presented this original submission, and we have had many discussions in the meantime. We have been following, in the European press, the discussions between Canada, the United States and the European communities over this issue. We understand that the United States and the European communities have objected very strenuously to Canada including this in the law. It is the subject of discussions in Geneva at the present time. We would not want the government to go beyond its GATT rights but if it is within its GATT rights to do something like this, or modify the procedure to take account of our concerns, then we would like them to do it.

[Traduction]

dites que ce nouveau système permettrait de prendre des dispositions très utiles dans des circonstances comme celles qu'a connues la Canadian Shirt Manufacturers Association il n'y a pas très longtemps. Pourriez-vous nous préciser cela, monsieur?

M. P. Clark: D'après mon interprétation du système du prix de base, il n'arrive pas souvent qu'un grand nombre de pays fabriquent un produit assez homogène, même dans le cas de l'industrie des vêtements; cela peut se produire davantage pour l'acier, les métaux bruts et certaines pièces détachées uniformisées. Il est très difficile de déposer une plainte qui implique 19 pays—et il nous est arrivé d'avoir des problèmes avec 19 pays—de faire les enquêtes nécessaires pour établir ensuite que le dumping auquel ces pays se livraient lésait l'industrie canadienne. Le système dont nous parlons permettrait au gouvernement de prendre des mesures en fixant un prix de base. Je ne connais pas le système en détail, mais il permet d'établir un prix et de le comparer à ceux de tous les pays créant des problèmes, ce qui permet de trouver des solutions plus rapides et plus étendues.

Cela semble être une procédure très peu pratique, plutôt controversée dans le contexte du GATT. Les recours n'ont pas encore été établis. Nous espérons que les procédures mises au point pour le tribunal d'importation permettraient au gouvernement de prendre des mesures rapides contre une grande diversité de sources pour un produit précis.

M. Nickerson: Je suis d'accord avec vous; ce système pourrait surtout s'appliquer à des barres de fils de cuivre qui sont toutes de dimensions et de qualité uniformes, ou à une certaine qualité de fer en gueuses par exemple; mais je ne vois pas que les fabricants des vêtements soient vraiment très avantagés.

Prenons un vêtement de base, comme une chemise. Il y a tant de facteurs qui interviennent, la qualité du tissu, la coupe et ainsi de suite. Je ne vois pas très bien comment on pourra appliquer ce système à des produits comme les vêtements.

M. Davis: Ce serait un outil très imprécis. Il faudrait établir les valeurs par rapport à des chemises de grande qualité, à prix élevé. Il y aurait probablement des restrictions considérables au détriment des chemises de qualité inférieure, à bon marché.

M. Nickerson: Je vois. Vous ne tenez donc pas vraiment à ce que l'on poursuive dans cette voie.

M. Davis: A moins d'y voir certains avantages et nous avons étudié la question. Il y a eu déjà près de 7 mois d'écoulés depuis que nous avons envoyé ce premier mémoire et entre-temps, nous avons beaucoup discuté. Dans la presse européenne, nous avons suivi les discussions entre le Canada, les États-Unis et la Communauté européenne au sujet de cette question. Les États-Unis et la Communauté européenne semblent fortement opposés à ce que le Canada prévoit ce système dans ses lois. Actuellement, il fait l'objet de discussions à Genève. Nous ne tenons donc pas à ce que le gouvernement outre passe les droits que lui attribue le GATT, mais si l'Accord général prévoit qu'il procède ainsi ou qu'il modifie les procédures pour tenir compte de nos préoccupations, dans ce cas, nous voudrions que le gouvernement intervienne.

[Text]

• 2130

Mr. Nickerson: Thank you very much.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): Excuse me for interrupting but I understand some of you have planes to catch. Would you like to make a wrap-up statement, Mr. Clark, or any of the gentlemen on hand before we conclude? Would that be all right with you?

Mr. Nickerson: Certainly, I had just two very short questions left which were not important.

Mr. P. Clark: I do not think it is necessary to make a wrap-up statement. We have covered your concerns and we have expressed our own. If there are any more questions we would be happy to answer them. We have to get everybody down to the front door to get cabs by 9.45 p.m.

The Acting Chairman (Mr. Thomson): I would like to thank everyone for coming tonight. Speaking for myself, I am more aware of your problems now than when we sat down, and I hope we can come up with a piece of legislation that will do your industry justice. Thank you, gentlemen.

The meeting stands adjourned to the call of the chair.

[Translation]

M. Nickerson: Je vous remercie beaucoup.

Le président suppléant (M. Thomson): Excusez-moi de vous interrompre, mais je crois que certains d'entre vous ont un avion à prendre. Voudriez-vous faire un résumé, monsieur Clark ou l'un des autres témoins, avant de lever la séance?

M. Nickerson: Certainement, j'avais seulement deux très brèves questions qui ne sont pas importantes.

M. P. Clark: Il ne me paraît pas nécessaire de faire un résumé. Nous avons passé en revue vos préoccupations et nous avons dit quelles étaient les nôtres. S'il y a d'autres questions nous serions heureux d'y répondre. Il faut que tout le monde descende à la porte d'entrée pour avoir un taxi à 21 h 45.

Le président suppléant (M. Thomson): Je voudrais vous remercier tous d'être venus ici ce soir. Personnellement, je suis bien plus conscient de vos problèmes qu'au début de cette séance, et j'espère que nous en arriverons à concevoir une loi qui soit juste envers votre industrie. Je vous remercie messieurs.

La séance est levée.

Mr. Bill Wilkinson, President, The Canadian Shirt Manufacturers' Association, Toronto;

Mr. Fred Bryan, Executive-Director, Apparel Manufacturers Association of Ontario, Toronto;

Mr. Alvin Segal, President, Peerless Clothing Mfg. Co. Ltd., Montreal;

Mr. Bernard Rogers, Executive-Director, Children's Apparel Manufacturers Association, Montreal;

Mr. Anthony Ross, Director, Public Relations Children's Apparel Manufacturers Association, Montreal;

Mr. Peter Clark, Consultant, COGIT International Corporation, Ottawa;

Mr. Tom Shenstone, International Economic Relations Division, Department of Finance.

M. Bill Wilkinson, président, The Canadian Shirt Manufacturers' Association Toronto;

M. Fred Bryan, directeur exécutif, Apparel Manufacturers Association of Ontario, Toronto;

M. Alvin Segal, président, Peerless Clothing Mfg. Cie Ltée, Montréal;

M. Bernard Rogers, directeur exécutif, Children's Apparel Manufacturers Association, Montréal;

M. Anthony Ross, directeur, relations publiques Children's Apparel Manufacturers Association, Montréal;

M. Peter Clark, expert-conseil, COGIT International Corporation, Ottawa;

M. Tom Shenstone, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Apparel Manufacturers Association:

Mr. Max Enkin, O.B.E., Chairman, CAMI and President, Copley Noyes & Randall Ltd., Hamilton;

Mr. Michael Davis, President, Ontario Apparel Manufacturers Association and President, L. Davis Textiles Co. Ltd., Toronto;

Mr. Irvine L. Wismer, President and Chief Executive Officer, Cluett, Peabody Company of Canada Ltd., Toronto;

Mr. Sam Rudy, Vice-President, B.V.D. Modern Industries Ltd., Montreal;

Mr. Jack Kivenko, President, Jack Spratt Mfg. Ltd., Montreal;

Mr. David Kaufman, President, Silpit Industries Ltd., Winnipeg;

Mr. Jim Ansel, General Manager, Levi-Strauss Canada Limited, Don Mills;

Mr. Arthur Sanft, President, Beverini Inc., Montreal;

Mr. Gabor Kertez, President, Quality Knitwear, Montreal;

Mr. David Balinsky, Vice-President, Ballin Mfg. Co. Inc., Montreal;

(Continued on previous page)

De la Canadian Apparel Manufacturers Association:

M. Max Enkin, O.B.E., président, CAMI et président, Copley Noyes & Randall Ltd., Hamilton;

M. Michael Davis, président, Ontario Apparel Manufacturers Association et président, L. Davis Textiles Co. Ltd., Toronto;

M. Irvine L. Wismer, président et chef de la direction, Cluett, Peabody Company of Canada Ltd., Toronto;

M. Sam Rudy, vice-président, B.V.D. Modern Industries Ltée, Montréal;

M. Jack Kivenko, président, Jack Spratt Mfg. Ltée, Montréal;

M. David Kaufman, président, Silpit Industries Ltd., Winnipeg;

M. Jim Ansel, directeur général, Levi-Strauss Canada Limited, Don Mills;

M. Arthur Sanft, président, Beverini Inc., Montréal;

M. Gabor Kertez, président, Quality Knitwear, Montréal;

M. David Balinsky, vice-président, Ballin Mfg. Cie Inc., Montréal;

(Suite à la page précédente)

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 19

Monday, November 2, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 19

Le lundi 2 novembre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, NOVEMBER 2, 1981
(20)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:35 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Nystrom.

Other Member present: Mr. Nickerson.

Witnesses: Mr. Rodney Grey; Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance and Mr. K. McCammon, Director General, Special Assessments, Department of National Revenue.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Grey made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

On motion of Mr. Mackasey.

Ordered,—That the brief presented by Mr. Grey be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (See Appendix "IMPO-2").

At 5:58 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 2 NOVEMBRE 1981
(20)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 35, sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Nystrom.

Autre membre présent: M. Nickerson.

Témoins: M. Rodney Grey; M. R. Hines, directeur adjoint, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances et M. K. McCammon, directeur général, Programme de cotisations spéciales, ministère du Revenu national.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi, portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la Politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Grey fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Sur motion de M. Mackasey,

Il est ordonné,—Que le mémoire présenté par M. Grey soit annexé aux procès-verbaux et témoignages de ce jour (Voir *Appendice «IMPO-2»*).

A 17 h 58, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Monday, November 2, 1981

• 1545

[Text]

The Chairman: I want to begin this meeting by welcoming Rodney Grey who is here on his own behalf. As most members know, he is an expert in the field of import and export policy, having served for many years with distinction in the public service, in Industry, Trade and Commerce. If my memory serves me right, Mr. Grey, you go back to the Kennedy Round, which was not yesterday.

I want to welcome back, too, Roy Hines. I have been reading the Swiss newspapers where I see that he has been kicking up his heels in Geneva, demanding hot dogs in the Hotel de la Paix at eleven o'clock in the evening. I know the budget you are on. I am surprised you can afford hot dogs in Switzerland.

Mr. Grey, I say with great sincerity that I recognize the importance of your appearance here today, because of your expertise in this particular field and because of the fact that you number amongst your clientele the Government of Ontario and many others. I know, however, you are here on your own behalf. I think your testimony today is very important for us.

While we are approaching the end of our session and wanting to reach conclusions in areas of particular concern to us, and while we still have not made up our minds, I wonder if you might want to set the tone and determine how you want to proceed yourself? Your brief is very comprehensive. It addresses some issues very specifically, and I would want to hear you elaborate a little on our institutions. Perhaps we could throw the ball back to you and let you open the session along the lines that you as a witness think might be the most fruitful for your own views.

Before you begin, may I apologize for not introducing Mr. Nystrom and Mr. Nickerson who also are members of this committee. I apologize for that. Sorry, Lorne.

Mr. Rodney Grey (Chairman, Grey, Clark, Shih and Associates Limited): Well, Mr. Chairman, as the introductory paragraph in my brief makes clear, I address myself to some omissions and some criticisms I had of the white paper. But I do think it is a very comprehensive approach to a very difficult area of legislation, and I consider it important to say that, although my brief is cast in a rather negative way, my view of the proposed legislation is not particularly negative.

The second point I would like to make is that it is necessary to see this legislation in context. As I have written in the *Financial Post* and in other places, it seems to me that the western industrial countries, including Canada, are in the process of switching from the use essentially of tariff structures to provide whatever measure of protection is thought necessary for domestic producers, to systems which are the subject of this legislation. I have called these systems of contingent protection. They have been called systems of

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le lundi 2 novembre 1981

[Translation]

Le président: Je vais commencer par souhaiter la bienvenue à Rodney Grey, qui comparaît en son propre nom. Vous n'ignorez pas, pour la plupart, que M. Grey est spécialiste des politiques d'importation et d'exportation. Il a derrière lui de nombreuses années de service au ministère de l'Industrie et du Commerce. Vous avez participé, monsieur Grey, si je ne me trompe, au Kennedy Round, ce qui ne date pas d'hier.

Je voudrais également souhaiter la bienvenue pour son retour parmi nous à Roy Hines. La lecture des journaux suisses m'a appris qu'il avait fait antichambre à Genève, réclamant des hot dogs à l'Hôtel de la Paix à 11 heures du soir. Avec le budget qu'on vous accorde, monsieur Grey, je suis surpris que vous puissiez vous payer des hot dogs en Suisse.

Je voudrais tout d'abord vous dire, en toute sincérité, combien j'apprécie votre participation aujourd'hui, d'une part pour votre compétence dans le domaine qui nous intéresse et, d'autre part, parce que vous comptez dans notre clientèle le gouvernement de l'Ontario et bien d'autres organismes. Je sais toutefois que vous vous présentez en votre propre nom, et votre témoignage est de la plus grande importance.

Nous voyons venir la fin de notre session, et voudrions parvenir à des conclusions sur des questions qui nous préoccupent plus particulièrement et sur lesquelles nous n'avons pas encore pris position. Vous voudrez peut-être lancer le débat et exposer la façon dont vous vous y prendrez? Dans votre mémoire, fort complet, vous abordez un certain nombre de questions très précises, et j'aimerais savoir ce que vous avez à dire sur nos institutions. Peut-être pourrions-nous nous en remettre à vous pour ouvrir le débat en ayant ce dernier de telle sorte que vous, en tant que témoin, ayez le champ libre pour exposer votre point de vue.

Mais auparavant, veuillez m'excuser de ne pas avoir présenté M. Nystrom et M. Nickerson, qui sont également membres du Comité. J'espère que vous ne m'en voudrez pas, Lorne.

M. Rodney Grey (président de Grey, Clark, Shih and Associates Limited): Le préambule de mon mémoire, monsieur le président, précise clairement que je me pencherai sur certaines omissions et sur certains défauts du Livre blanc. Mais il s'agit, en fait, d'une approche très globale d'un domaine très complexe de la législation. Je m'empresse d'ajouter que, malgré les critiques contenues dans mon mémoire, je ne vois pas la législation proposée sous un angle particulièrement défavorable.

Je voudrais également faire remarquer qu'il convient d'envisager cette législation dans son contexte. Dans les articles que j'ai fait paraître dans le *Financial Post* et dans d'autres publications, je faisais remarquer que les pays occidentaux industrialisés, dont le Canada, sont en voie de passer de systèmes tarifaires, considérés comme nécessaires pour protéger les producteurs nationaux, à des systèmes qui font l'objet de cette législation. J'ai appelé ces derniers «des systèmes de protection éventuelle». On les a dénommés «systèmes de pro-

[Texte]

flexible protection" as against "fixed protection", by which people mean the tariff.

Now, whether we like it or not, we are involved in this process. I think, looking back over one's shoulder, one can see that it started before the Kennedy Round when governments, particularly the United States government, began to make more frequent use of the anti-dumping system. It may be the case that, as we negotiated tariffs down in the successive tariff negotiations since the great tariff negotiations between Canada and the United States in 1935, perhaps we did not realize that there would be more and more emphasis on these other techniques of according protection. They are intrinsically more complicated than tariff schedules. They are more costly to administer, both for the government and for the private sector because it involves stating a case, and making a case. I do not think it is really open to Canada to consider that we can still rely primarily upon a tariff mechanism.

• 1550

We have all arrived collectively, through the long negotiating process, at a situation where the weight is on these measures of contingent or standby protection, and therefore what your subcommittee is addressing, Mr. Chairman, is really what will be for Canada in the next several decades the central commercial policy mechanism. I am not raising the question of whether it should be very protective or not protective. I am not raising that issue. I am talking only about the question of technique. But on that question of protection, or less protection, the points I made in my written brief are premised on the assumption that Canada is a country that suffers a great deal from dumping, from subsidized competition, from larger industrial countries, in which there are sometimes acute problems of intolerable import competition, and that we need a relatively inexpensive and effective method of dealing with these problems, but not one that accords protection when protection is not necessary.

If I may be allowed to digress a bit, Mr. Chairman, when I first joined the public service in 1953...

The Chairman: That is the year I was born, Mr. Grey.

Mr. Grey: Well, Mr. Chairman, with respect, it does not seem very long ago to me because I was then working as personal assistant to the Hon. Douglas Abbott who seemed to me then, and even from this prospect, to be about eight feet high. He was a great, great man, and I started my public service career working for him. But some questions on tariff protection came up and I went around and asked John Deutsch what our policy was. He said, well it is protection if necessary but not necessarily protection. That, probably, is still a fair summary of what the position is.

My brief is really directed at making the Canadian system of standby or contingent protection efficient in giving protection where it is really necessary, but in not imposing a burden of protection where it is demonstrably not necessary. That is why some of the points I have made, such as the first point about the desirability of having a preliminary inquiry into injury, were designed to get rid of cases where at the end of the day it would appear that there is no real threat of injury to Canadian producers. Now, I think in a country as fragmented

[Traduction]

tection souple» en opposition à «protection fixe», terme sous lequel on désigne les tarifs.

Or, que cela nous plaise ou non, nous sommes entraînés dans ce processus. Avec le recul, ce processus me semble avoir commencé avant le Kennedy Round, lorsque les gouvernements, en particulier celui des États-Unis, se sont mis à recourir plus fréquemment à l'antidumping. En faisant baisser les tarifs lors des différentes négociations qui ont eu lieu entre le Canada et les États-Unis depuis la grande série de négociations tarifaires de 1935, nous ne nous sommes peut-être pas rendu compte qu'on ménagerait une place de plus en plus grande à ces autres techniques de protection. Ce sont des techniques intrinsèquement plus complexes que les barèmes douaniers; elles sont également d'un entretien plus coûteux, à la fois pour le gouvernement et pour le secteur privé, car chaque cas est spécifique. Je ne crois pas que le Canada puisse encore envisager d'avoir recours essentiellement à un système tarifaire.

A l'issue de ce long processus de négociations, nous sommes tous parvenus à un stade où nous avons recours à ces mesures de confection occasionnelle, des mesures tenues en réserve, et ce qu'étudie votre sous-comité, monsieur le président, c'est le régime d'échanges commerciaux dont se dotera le Canada au cours des prochaines décennies. Je ne soulève pas la question du degré de protection qu'il doit assurer. Je ne veux parler que des techniques. Mais en ce qui concerne cette question de protection plus ou moins développée, j'ai pris pour hypothèse, dans mon mémoire, que le Canada est un pays victime, dans une grande mesure, du dumping, de la concurrence subventionnée de grands pays industriels, et qui souffre souvent gravement d'une concurrence à l'importation intolérable; nous devons mettre au point une méthode efficace, relativement peu onéreuse, pour faire face à ces problèmes, mais non une politique protectionniste lorsque la protection est superflue.

Permettez-moi d'ouvrir une parenthèse, monsieur le président, et de vous rappeler que lorsque je suis entré dans la Fonction publique, en 1953...

Le président: C'est l'année de ma naissance, monsieur Grey.

Mr. Grey: Permettez-moi de vous dire que cela me paraît dater d'hier, car j'étais alors l'adjoint de l'honorable Douglas Abbott qui me semblait être à l'époque un géant. C'était un très grand homme, et c'est à son service que je suis entré dans la Fonction publique. Certaines questions se sont posées alors sur le problème de la protection tarifaire, et je me suis renseigné auprès de John Deutsch en lui demandant quelle était notre position. Il m'a répondu que nous visions à protéger en cas de besoin, mais que nous ne visions pas au protectionnisme en soi. Je crois que notre position n'a pas beaucoup changé.

Dans mon mémoire, je m'efforce de préconiser un système de protection efficace, en cas de nécessité, une protection réservée au cas où elle s'impose, sans l'imposer comme un fardeau lorsqu'elle ne s'avère pas nécessaire. C'est pourquoi certains des arguments que j'ai avancés, tel que le premier, celui de savoir s'il est souhaitable d'avoir une enquête préliminaire en cas de préjudice, visant à éliminer les cas pour lesquels il ressortirait que les producteurs canadiens ne sont pas réellement menacés. Mais je pense que dans un pays aussi

[Text]

and divided as Canada, and in which there are such differences in economic interests, as is evident between the various regions of Canada, it is very important to have a system which does not lay undue and unreasonable burdens on producers in different parts of Canada. I think it is possible for your subcommittee, Mr. Chairman, to produce some improvements on the proposals put forward in the white paper which would refine the import policy proposals in such a way as to ensure that Canadian producers are not threatened with real damage by intolerable price competition abroad, whether it is dumping from larger industrial entities who find it easy to dump in Canada, or by subsidized exports from countries that have much larger pockets than we have, or by surges of difficult price competition. But we can deal with that without laying an unreasonable burden on those parts of Canada that have to rely on exporting products to the rest of the world at world prices. That question of balance is as difficult to operate in the system of contingent protection as it was in the tariff system.

• 1555

Mr. Chairman, the six items which I have picked out as being most important in the white paper, I have dealt with from that point of view and, if you agree, perhaps I could summarize the comments I made.

First of all, I dealt with what I think is the regrettable absence of a provision for a preliminary inquiry into injury in this Canadian system, of contingent or standby protection. In the legislation in 1968, which was considered in front of the committee, it was provided that an inquiry into dumping was not to proceed unless the Deputy Minister of National Revenue was of the opinion that there was evidence of injury, and there was provision made for a reference to the tribunal if the complainant, who had to make his complaint in writing, felt such a conclusion was not warranted. This was a recognition of the fact that we have agreed internationally, that such protectionist devices—or rather, such protective devices, I should say—as anti-dumping duty should not be used unless there is a *prima facie* case that they are having some negative impact.

The United States has gone much further than has Canada in implementing those provisions in the international agreements. Without reviewing all the administrative history in the United States, which is complicated, suffice it to say that that they now have in place a system in which there is a formal preliminary hearing in the case of dumping or subsidization, so as to determine whether or not there is any reasonable indication of injury. I think there are a number of cases involving Canadian exports to the United States which have been disposed of by this preliminary hearing. This is evidence that, from the point of view of exporters, this is not an unattractive feature of the U.S. system.

It also means that the subsequent burden on the administration is reduced by disposing of these cases when there is no indication of injury. Above all, it does make it seem more

[Translation]

divisé et aussi fragmenté que le Canada, tous les intérêts économiques sont loin de converger, par exemple entre les différentes régions du Canada; il est donc important de concevoir un système qui n'impose pas de charge excessive et inutile aux producteurs des différentes régions. Je crois que votre comité pourrait, monsieur le président, envisager d'améliorer les propositions avancées dans le Livre blanc, on en affinait ces propositions de telle manière que les producteurs canadiens ne seraient pas gravement menacés par une intolérable concurrence des prix à l'étranger, que ce soit sous forme de dumping provenant de secteurs industriels qui trouvent commode de recourir à cette pratique au Canada, ou par le truchement d'exportations subventionnées provenant de pays bien mieux nantis que nous, ou par les remous provoqués par une concurrence tarifaire difficile à soutenir. Nous pouvons faire face à ces difficultés sans imposer des charges écrasantes aux régions du Canada tributaires de l'exportation de leurs produits aux prix en vigueur sur les marchés mondiaux. Cet équilibre est aussi difficile à maintenir avec le protectionnisme occasionnel qu'il l'était dans le système de barème douanier.

C'est sous cet angle que j'ai traité les six questions qui m'ont paru les plus importantes dans le Livre blanc, monsieur le président, et si vous y consentez, je pourrais peut-être résumer les observations que j'ai faites à leur propos.

Tout d'abord, j'ai parlé de ce qui me paraît être la regrettable absence d'une disposition pour une enquête préliminaire sur les préjudices subis dans ce système canadien de protection occasionnelle ou de protection en cas de nécessité. Dans la loi de 1968, qui a été étudiée par ce comité, il était prévu qu'une enquête sur le dumping ne devait pas avoir lieu jusqu'à ce que le sous-ministre du Revenu national décide qu'il y a préjudice; il était également prévu qu'il y aurait possibilité de référer l'affaire devant un tribunal si le plaignant, qui devait exposer sa plainte par écrit, considérait qu'une telle conclusion n'était pas justifiée. C'était tenir compte du fait que sur le plan international nous avions reconnu que ces mesures protectionnistes—ou plutôt, devrais-je dire, des mesures protectionnistes de ce genre—employées comme mesures anti dumping, ne devraient pas être prises sauf s'il est établi à première vue qu'elles ont des retombées négatives.

Les États-Unis sont allés bien plus loin que le Canada en incluant ces dispositions dans les accords internationaux. Je ne veux pas retracer l'évolution de la situation aux États-Unis dans ce domaine, car elle est compliquée, et je me contenterai de dire que les Américains ont mis en place un système prévoyant une enquête préliminaire officielle dans le cas de dumping ou de subventionnement, afin de déterminer s'il y a une possibilité raisonnable de préjudice. Il existe, je crois, un certain nombre de cas portant sur des exportations canadiennes aux États-Unis, dont on a pu se débarrasser par cette enquête préliminaire. C'est là une des caractéristiques du système américain qui, pour l'exportateur, n'est pas sans avantages.

Autre conséquence, la tâche de l'administration se trouve ainsi allégée, lorsqu'elle élimine le cas pour lesquels il n'est pas possible de prouver le préjudice causé. Ceci permet également

[Texte]

reasonable, particularly to exporters in other countries, that the subsequent stages of the investigation can be rather more Draconian if you had a meaningful preliminary inquiry into injury, and disposed of the cases in which there is no evidence of injury, or no reasonable indication of injury. You can then have a rigorous system.

To foreigners, Mr. Chairman, our anti-dumping system, which is a sort of centrepiece of our system, of the American system, and of the community system, seems really very restrictive. That is because we impose provisional anti-dumping duties on dumped imports which may turn out to cause not even a threat of injury. I can think of one case in particular, in which even National Revenue subsequently found that, indeed, there was no dumping.

Provisional duty is a rather more severe version of measures, than other provisional measures, such as the withholding of appraisement or the withholding of liquidation, which are used in other countries. I would argue that, if we can establish that there is a reasonable indication of injury and that there is dumping, then severe provisional measures are warranted to protect Canadian producers. But it is vital that there be a meaningful inquiry into injury.

I would therefore urge, Mr. Chairman, and my case is explained more fully in my written brief, that the committee consider whether or not this technique, which the Americans have developed and which they have shown can be used in a system not so different from ours, might be adopted in Canada. I have two concerns about it. One is that it lays, it would appear, a net additional burden on the administration. I think that is warranted, in terms of the additional equity and justice that is produced by the system. Second, it leaves the import tribunal, or whatever body considers this, in the odd position, in the case where there is a positive finding, of looking at the matter twice. I think that is a formal objection but not a real one.

• 1600

The Americans have two different legal provisions. One is for an inquiry into whether there is a reasonable indication of injury. The other is for the actual inquiry as to whether injury has been caused. These two inquiries are conducted under separate legal headings, and I do not think the American experience suggests that the position of a tribunal of inquiry is in any way prejudiced by looking at such a matter twice. In other words, I do not think the two objections to it are really fundamental.

Now, Mr. Chairman, if I could, I will pass on to the second matter I dealt with, the proposed basic price system.

It seems to me that the proposals which are, it is quite clear, put forward very tentatively, perhaps I could say half-heartedly, are intended to deal with a real problem. They are meant to deal with severe problems of distortion of international trade, perhaps of structural maladjustment in domestic industries, such as we have seen in the steel industries in the United

[Traduction]

de justifier envers les exportateurs étrangers que les enquêtes ultérieures soient plus strictes, si lors d'une enquête préliminaire on a éliminé les cas où le préjudice n'avait pas été prouvé ou n'apparaissait pas clairement. Ceci fait, il est possible de mettre en place un système plus strict.

Mais nos mesures antidumping, sur lesquelles reposent en quelque sorte notre système, le système américain et le système de la communauté mondiale, paraissent très restrictives pour l'étranger. Ceci en raison du fait que nous imposons des taxes provisoires antidumping sur les importations écoulées à bas prix, et dont il sera peut-être prouvé qu'elles ne constituaient même pas une menace de préjudice. Je pense à un cas particulier, pour lequel le ministère du Revenu national a finalement constaté qu'il ne s'agissait même pas de dumping.

Les droits douaniers provisoires constituent des mesures plus sévères que les autres mesures provisoires, pratiquées par d'autres pays, comme le fait de ne pas procéder à l'évaluation ou à la liquidation. Je crois que si nous pouvons établir qu'il y a eu dumping qui, selon toutes probabilités, a causé un préjudice, des mesures provisoires strictes sont justifiées pour la protection des producteurs canadiens. Mais il importe de procéder à une enquête approfondie sur le préjudice causé.

Aussi voudrais-je prier instamment le Comité, monsieur le président—et je me suis expliqué plus longuement sur ce point dans mon mémoire—d'envisager l'adoption éventuelle, par le Canada, de ces techniques mises au point par les Américains et qui ont fait leurs preuves dans un système assez voisin du nôtre. Deux questions toutefois me viennent à l'esprit. Je pense d'abord au fardeau supplémentaire que cela imposerait à l'administration. Mais c'est tout à fait justifié vu la plus grande justice du système. En outre, cela laisse le tribunal d'importation ou les autorités compétentes, quelles qu'elles soient, dans une position assez étrange. En effet, pour le cas où ses conclusions seraient positives, il devrait étudier la question deux fois. C'est donc une objection de principe et non de fait.

Les Américains appliquent deux dispositions juridiques différentes. L'une prévoit la tenue d'une enquête dans les cas où l'on soupçonne qu'il y a préjudice. L'autre prévoit la tenue d'une enquête pour déterminer si il y a effectivement au préjudice. Ces deux enquêtes sont effectuées en vertu de textes habilitants distincts. L'expérience américaine ne semble pas montrer que la position du tribunal d'enquête soit compromise du fait qu'il doive se pencher sur la même situation deux fois. En d'autres termes, j'estime que ces deux objections ne sont pas vraiment fondamentales.

Monsieur le président, j'aimerais maintenant traiter de la deuxième question à laquelle j'ai fait allusion, à savoir, le système du prix de base proposé.

Il me semble que ces propositions ont été émises de manière assez provisoire, et je dirais même plus, sans beaucoup de conviction pour traiter d'un problème réel. Ce sont d'après moi des solutions que l'on propose pour régler de graves problèmes de déséquilibre sur le plan du commerce international, de déséquilibre au niveau de la structure des industries nationales,

[Text]

States and the community in Japan recently. It is clear that there must be provision in the import policy legislation to deal with such problems.

My only point, Mr. Chairman, is that, in our legislation and, indeed, in the GATT on which our legislation is modelled, there is provision to deal with such problems; that is, Article XIX, the emergency import provisions. I think that set of rules would be preferable to trying to build this rather Byzantine structure on the anti-dumping situation. If we, as an exporting country, propose to construct what is essentially a system of minimum import prices on the anti-dumping system, we will probably regret it in that the time will come when it will be applied to our exports. We do not need such a structure. There is provision already in our law and in the GATT to deal with problems as severe as those to which the basic price system is addressed.

I would like to emphasize, Mr. Chairman, that there is some dispute as to whether it is in accord with the language of our international agreements to have a basic price system. It has been stated on behalf of the government that the GATT allows this, and this view is, I gather, shared by the European Community, who have stated that their present system of surveillance of import prices is premised on the basic price system of the anti-dumping code. It is my view, as one of the draftsmen of the agreement in 1966-1967 and the revision during the Tokyo Round, that this is not the case.

These international agreements have to be interpreted the way American legislation is interpreted, by reference to what the draftsmen had in mind. These agreements do not speak unambiguously and clearly. They are drafted late at night, and sometimes in a slight alcoholic haze, by people who are working on the basis of quite different systems of jurisprudence and quite different languages. These agreements are not as clear and unambiguous as one could reasonably expect a national statute to be. Therefore, you have to look at intention.

I can assure you, Mr. Chairman, it was not our intention that countries such as Canada, the United States or other communities should erect a basic price system on the foundation of that paragraph which was intended to accommodate the passing interest of the Scandinavians in the anti-dumping code, which even they are not very interested in now.

Therefore, I do not think your committee should accept the assurance that it is consistent with their obligations, and, more important, I do not think this rather dangerous device is necessary for Canada. If we face a problem like that, let us use the emergency import provisions.

[Translation]

comme c'est le cas du secteur de l'acier aux États-Unis et du marché japonais ces derniers temps. La nécessité d'adopter une loi sur une politique d'importation pour traiter ces problèmes est bien évidente.

Mais je tiens à souligner, monsieur le président, que nos lois et le GATT, sur lequel nos lois sont fondées, contiennent des dispositions qui traitent de ces mêmes problèmes. Je pense en particulier à l'article XIX qui porte sur les dispositions d'urgence relatives à l'importation. Je pense qu'il serait préférable d'adopter un ensemble de règlements au lieu d'essayer d'élaborer une structure plutôt byzantine pour régler cette situation d'antidumping. Si nous, en tant que pays exportateur, envisageons d'élaborer un système qui nous permettrait essentiellement de fixer le prix minimal à l'importation dans le cadre du système antidumping, nous finirions probablement par le regretter du fait que ce même système finirait probablement par être appliqué à nos propres exportations. Nous n'avons pas besoin d'une telle structure. Notre loi et le GATT contiennent déjà des dispositions en ce sens pour traiter de problèmes aussi graves que celui que le système du prix de base entend régler.

J'aimerais souligner, monsieur le président, qu'il existe une controverse quant à la conformité d'un système de prix de base avec le libellé de nos accords internationaux. Des représentants du gouvernement en ont déclaré que le GATT permettait de genre de mesures. Il semble que cette opinion soit partagée par la Communauté européenne, ses représentants ayant déclaré que leur système actuel de surveillance des prix à l'importation est fondé sur le système de prix de base du code antidumping. Mais je pense, en tant que l'un des rédacteurs de cet accord en 1966-1967 et des révisions apportées lors de négociations du Tokyo Round, que ce n'est pas le cas.

Il convient de donner à ces accords internationaux la même interprétation qu'à la loi américaine, à savoir, selon l'esprit que les rédacteurs entendaient donner au libellé. Ces accords sont quelque peu ambigus et obscurs. Ils ont été rédigés tard dans la nuit dans une atmosphère embuée de vapeurs d'alcool, par des rédacteurs possédant des notions différentes des systèmes de prudence et s'exprimant dans de nombreuses langues différentes. Ces accords ne sont donc pas aussi clairs et précis que ce que l'on pourrait attendre d'une loi internationale. Il faut par conséquent examiner l'esprit des textes.

Laissez-moi vous dire, monsieur le président, que notre intention n'était pas du tout de permettre à des pays, comme le Canada et les États-Unis ou d'autres, d'ériger un système de prix de base en se fondant sur une disposition dont le but était d'accommoder un intérêt passager des Scandinaves à l'égard du code antidumping qui ne les intéresse même pas à l'heure actuelle.

C'est pourquoi je mets en garde les membres du Comité contre tout argument portant que cette mesure est conforme à leurs obligations. En outre, j'aimerais insister sur le fait que, à mon avis, cette mesure dangereuse n'est vraiment pas nécessaire au Canada. Si ce genre de situation pose véritablement un problème au Canada, je crois qu'il serait préférable d'appliquer les dispositions d'urgence relatives à l'importation.

[Texte]

• 1605

My third point, Mr. Chairman, dealt with the absence of adjustment assistance provisions in the provisions in the legislation having to do with the safeguard or emergency import arrangements—the question of when serious injury is threatened. I have been much impressed, Mr. Chairman, with the detail with which the United States has addressed this. Their legislation provides for assistance to communities, firms, trade unions, when they are threatened with import competition of the kind that warrants emergency action. There have been cases, including cases in which Canadian exports to the United States were involved, in which the President has chosen to use an adjustment assistance measure rather than an import restricting measure. I am not sure we would want to have recourse to that very frequently, but it seems that is a valuable extra weapon in the armoury of measures to deal with difficult problems of import competition, and all the more necessary in a country in which assistance to an industry in one part of the country may seem like a burden in other parts of the country. This sort of flexibility in response seems very necessary in a country like Canada where there is a sharp divergence in regional interests.

The fourth point that I dealt with in my brief, Mr. Chairman, was the question of cause. I do not want to dwell on this particularly. It is a complex technical issue which I hope I have set out well enough in my written brief. It is only that, in another brief submitted to this committee, I noticed that the rather inaccurate view of cause used in the United States was being introduced into the discussion here. I think our legislation, in how it deals with this complicated concept, is correct. My only point was that the committee should not be diverted by the argument that we should introduce the American concept of cause. There is a whole range of international issues which will have to be worked out here. In our legislation we have got it right and I hope we could keep to the present draft, in which we talk about injury caused by imports.

The fifth issue that I dealt with was the particular problems of dumped or subsidized capital equipment. Mr. Chairman, in other briefs submitted to your subcommittee some of the technical inadequacies of the existing legislation have been identified. There are various ways in which the legislation could be strengthened and used more effectively to deal with this real problem. The main point in my brief, Mr. Chairman, is that the problem of dumping of capital equipment in Canada—which is particularly damaging in a small economy like the Canadian economy—from countries which restrict or prohibit imports of comparable equipment from Canada, is more than an issue in any government legislation. I have suggested that the actions being taken by other countries are inconsistent with their GATT obligations and I would be glad to respond to questions on that point. A more determined action by the Canadian government would be warranted, going beyond the use of the anti-dumping system.

[Traduction]

Le troisième problème que je voulais soulever, monsieur le président, est l'absence de mesures d'aide au rajustement dans le cadre des dispositions de la loi traitant des arrangements de sauvegarde ou d'urgence relatifs à l'importation, à savoir, la question de déterminer les cas potentiels de préjudice grave. Je dois dire, monsieur le président, que j'ai été fort impressionné par la manière détaillée dont les Américains ont abordé cette question. Leur texte de loi prévoit l'aide aux collectivités, entreprises et syndicats menacés de concurrence sur le plan de l'importation justifiant la prise de mesures d'urgence. Il y a eu des cas, y compris des cas d'exportations canadiennes aux États-Unis, où le président a décidé d'appliquer des mesures d'aide au rajustement plutôt que des mesures restrictives d'importation. Je ne suis pas persuadé qu'il soit opportun pour nous d'appliquer ce genre de mesures sur une base régulière, mais il me semble que ce serait là un moyen supplémentaire de traiter le problème fort complexe de la concurrence sur le plan de l'importation. Il me semble qu'il est d'autant plus nécessaire d'avoir des mesures de ce genre en réserve dans un pays où l'aide à l'industrie dans une région donnée peut constituer un fardeau pour d'autres régions. J'estime nécessaire d'avoir ce genre de souplesse dans un pays comme le Canada où les intérêts régionaux sont tellement différents.

Le quatrième point que j'ai abordé dans mon mémoire, monsieur le président, est la question de la cause. Je ne vais pas élaborer longuement sur ce point. C'est une question technique fort complexe, et j'espère qu'elle a été bien décrite dans mon mémoire. Je tiens cependant à souligner que j'ai remarqué dans un autre mémoire présenté à ce comité qu'on avait donné une vue assez inexacte de cette situation aux États-Unis. J'estime que nos textes de loi traitent de ce concept fort complexe de manière appropriée. Je tiens simplement à souligner que, à mon avis, le Comité ne devrait pas se laisser influencer par l'argument en faveur du concept américain de la cause. Il conviendrait d'abord de démêler toute une gamme de questions d'ordre international. Nos textes de loi traitent de cette question de manière appropriée, et j'aimerais que nous nous en tenions au libellé actuel des dispositions sur les préjudices entraînés par les importations.

Le cinquième point dont je traite dans mon mémoire est le problème particulier du dumping ou du subventionnement de biens d'équipement. Monsieur le président, d'autres mémoires présentés à votre sous-comité montrent les lacunes techniques de la loi existante dans ce domaine. Il existe plusieurs façons de renforcer les textes habilitants existants et de les utiliser de manière plus efficace pour régler ce problème réel. J'ai souligné dans mon mémoire le fait que le problème du dumping de biens d'équipement au Canada, qui est particulièrement nocif pour une petite économie comme l'économie canadienne, par des pays qui restreignent ou interdisent les importations de biens d'équipement comparables du Canada, doit absolument être abordé. J'ai émis l'opinion que les mesures que prennent d'autres pays ne sont pas conformes à leurs obligations en vertu du GATT et je serais heureux de répondre à toute question à ce sujet. Il conviendrait que le Canada prenne des

[Text]

I think it is intolerable that countries which will not allow Canadian producers of capital equipment even to tender in their countries, object to the notion of anti-dumping action being taken in Canada, when clearly they are dumping. Of course, they are able to dump because they can charge high prices in their totally protected domestic market and can compete abroad at whatever price is necessary to take the business, and that is true of competition from a number of the major industrial countries which are close to Canada. Now, that leads into the question of whether some arrangement in government procurement ought to be made because many of these items of capital equipment are items purchased by governments. I have suggested elsewhere, Mr. Chairman, that it might be possible to enter into a procurement arrangement with the United States, a country from which there have not been acute problems of dumping, and in which Canadian producers of capital equipment do have some access. I think, in economic terms, this is probably the most serious issue which faces your subcommittee.

• 1610

Finally, Mr. Chairman, I address the institutional arrangements. As an ex-official who has no responsibility for making any administrative decisions I am rather loath to deal with this issue, but I was urged from various quarters to comment on it.

It does seem to me that the splitting up amongst various boards of the responsibility for looking at the impact of imports on domestic producers has certain consequences, not all of which may be attractive. I think one of the most serious consequences is that it makes it very difficult to build up adequate staff. I am impressed, when I am in the United States, by the quality of the staff available in the Department of Commerce dealing with import issues, and in the National Trade Commission, and it seems to me we need to be as well staffed as the United States in this regard. The fewer institutions you have, and with a broader responsibility, the more likely it is that adequate career opportunities can be opened up for people.

The second point which underlies the comments I made in the last part of my brief is that I do not think your subcommittee should assume that the method we have used since 1904 or 1906, in matters such as dumping, are primarily dealt with by the Department of National Revenue. I do not think we should assume that this is the best system.

One notes that in the U.K., before it joined the community, and now in the community proper, in the commission staff in Brussels and in the United States, while there is much reliance on information provided by officers of Customs, the inquiry into dumping or subsidization is carried out by officers who are specially charged with that responsibility. I think it is worth considering as to whether, given that this system of contingent protection is now the centrepiece of the Canadian

[Translation]

mesures plus concrètes qui iraient plus loin que l'application de mesures antidumping.

J'estime intolérable que des pays qui ne permettent pas aux producteurs canadiens de biens d'équipement de lancer des appels d'offres dans leur pays, s'opposent à ce que le Canada prenne des mesures antidumping quand eux-même se rendent coupables de dumping. Ces pays peuvent s'adonner au dumping car ils peuvent imposer des prix très élevés dans leur marché intérieur entièrement protégé, ce qui leur permet de livrer concurrence à l'étranger en fixant leurs prix à un niveau si bas qui leur permet de remporter une part fort considérable du marché étranger. Et c'est effectivement ce qui se passe dans certains gros pays industrialisés situés près du Canada. Cela nous mène à la question de déterminer s'il conviendrait d'adopter des mesures sur le plan des acquisitions du gouvernement, car un bon nombre de ces biens en capital sont des biens qu'achète le gouvernement. J'ai déjà dit ailleurs, monsieur le président, que nous pourrions peut-être conclure un accord d'acquisitions avec les États-Unis, car nous n'avons pas avec ce pays de problèmes de dumping graves. En outre, les producteurs canadiens de biens d'équipement ont accès à ce marché. Je pense que, en termes économiques, ce problème est le plus grave que votre sous-comité ait à aborder.

Enfin, monsieur le président, je vais maintenant parler des arrangements institutionnels. En tant qu'ancien fonctionnaire qui n'a aucune responsabilité sur le plan des décisions d'ordre administratif, j'ai quelques réticences à aborder cette question. Mais diverses personnes m'ont incité à l'aborder.

A mon avis, la répartition entre divers organes de la responsabilité d'examiner l'impact des importations sur les producteurs nationaux a certains conséquences qui ne sont pas toutes positives. Je pense que l'une des plus graves a été la difficulté que cette pratique a entraînée sur le plan du recrutement d'un personnel approprié. Je suis toujours impressionné par la compétence du personnel du ministère américain du Commerce pour ce qui est de traiter des questions d'importation. C'est également le cas de la Commission nationale du commerce et il me semble que nous devrions nous adjoindre un personnel aussi compétent que celui qu'on trouve aux États-Unis. La seule façon d'offrir des possibilités d'avancement adéquates est de limiter le nombre d'institutions et d'augmenter leurs responsabilités.

Le second argument à l'appui des observations que j'ai faites dans la dernière partie de mon mémoire est le suivant: j'estime que votre sous-comité ne devrait pas présumer que le système que nous utilisons depuis 1904 ou 1906 relativement aux questions de dumping, qui relèvent principalement du ministère du Revenu national, est nécessairement le meilleur.

Au Royaume-Uni, les enquêtes de dumping ou de subventionnement sont effectuées par des agents dont c'est la responsabilité. C'était le cas avant que ce pays ne se joigne à la Communauté européenne, et maintenant qu'il en fait partie, qu'il a du personnel détaché à la Commission à Bruxelles ainsi qu'aux États-Unis, il se sert des renseignements mis à sa disposition par les agents de douanes. Je pense qu'il conviendrait d'étudier l'opportunité, étant donné que ce système de

[Texte]

commercial policy system, this investigative function should be located elsewhere. I suppose I need not say this is not a comment on the individuals who are conducting the investigations now. Obviously it is not.

This raises the issue as to whether there should be some sorting out of the functions that are exercised by the Tariff Board, by the Textile and Clothing Board and by the proposed import tribunal. I have been persuaded for a long time that it would be desirable to separate the legal functions of the Tariff Board into a type of customs court which could be supported by legally trained staff. The members of the tribunal or board would be people with legal experience and the economic functions could be separated and put under another heading. That raises the question as to whether the economic functions that are performed by these three institutions should be reallocated in some way or another.

Mr. Chairman, I think it is fair to make the point that when some of us advised ministers in 1968 that there should be a separate tribunal to deal with dumping matters, rather than putting it where one might have thought it was rather obvious—into the Tariff Board—we made essentially a presentation and political decision that the important matter, injury from dumping, should be assigned to a new body. I am not sure those considerations apply with the same force now. On the other hand, the expertise which the Textile and Clothing Board, the Anti-dumping Tribunal and the Tariff Board had built up in their separate activities has obviously got to be safeguarded. In my brief I did not want to do anything other than raise the question as to whether the existing administrative arrangements were the most economical that could be devised.

• 1615

Mr. Chairman, that is all I wanted to say by way of comment and introduction on the points I made in my brief. Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Grey. Would you identify your colleagues, please, so they would appear on record. I think it is Mr. Clark.

Mr. Grey: It is Mr. Clark of Grey, Clark, Shih.

The Chairman: There is a lady here I think also with your group.

Mr. Grey: Lucie Boily-Cantau, also from Grey, Clark, Shih, is here.

The Chairman: I am going to ask Mr. Nystrom and then Mr. Nickerson to begin the questioning. I might point out to you, Mr. Grey, that we are rapidly coming to the end of our mandate in the sense that we hope to have our observations in written form before the full Finance Committee before the Christmas holidays. Again recording our observations—we are starting now to cut down, if I may use that expression, on the number of witnesses—knowing full well we will probably deny

[Traduction]

protection des contingents est maintenant à la base de la structure de la politique commerciale canadienne, de déléguer cette responsabilité d'enquête à un autre niveau. Il va sans dire que cette affirmation n'est pas une critique des enquêteurs actuels.

Cela soulève la question de déterminer s'il ne conviendrait pas de démêler les responsabilités de la Commission du tarif, de la Commission du textile et du vêtement ainsi que du tribunal d'importation que l'on propose d'établir. Je suis persuadé depuis longtemps qu'il serait opportun de séparer les fonctions juridiques de la Commission du tarif en établissant un tribunal des douanes dont le personnel aurait une formation juridique. On pourrait avoir un tribunal ou une commission formés de membres qui auraient une expérience juridique et les fonctions économiques pourraient relever d'une autre autorité. Il conviendrait donc de déterminer si les fonctions économiques exercées par ces trois institutions ne devraient pas être réparties d'une autre façon.

Monsieur le président, je pense qu'il convient de souligner que lorsque certains d'entre nous ont recommandé aux ministres en 1968 de mettre sur pied un tribunal distinct pour traiter des questions de dumping plutôt que de les rattacher à une autre autorité, à savoir, la Commission du tarif, nous avons présenté un mémoire et pris une décision d'ordre politique portant que la question fort importante des préjudices découlant du dumping devrait relever d'une nouvelle autorité distincte. Je ne suis pas certain que ces considérations s'appliquent aujourd'hui avec autant de vigueur. Par ailleurs, il faut bien sûr préserver l'expertise qu'ont accumulé la Commission du textile et du vêtement, le Tribunal antidumping et la Commission du tarif. Dans mon mémoire, j'ai voulu simplement essayer de déterminer si les arrangements administratifs actuels étaient les plus économiques que l'on puisse concevoir.

Monsieur le président, c'est tout ce que j'avais à dire en guise d'introduction. Merci.

Le président: Merci, monsieur Grey. Auriez-vous l'obligeance de nous présenter vos collègues afin que leur nom soit consigné au dossier. Je pense qu'il s'agit de M. Clark.

M. Grey: Oui, c'est M. Clark de la société Grey, Clark et Shih.

Le président: Il y a une dame ici qui, je pense, fait partie de votre groupe.

M. Grey: Il s'agit de Lucie Boily-Cantau, qui fait aussi partie de la même firme.

Le président: Je vais maintenant donner la parole à M. Nystrom, qui sera suivi de M. Nickerson. J'aimerais vous signaler, monsieur Grey, que nous approchons rapidement de la fin de notre mandat étant donné que nous espérons pouvoir soumettre notre rapport au Comité plénier des Finances avant le congé de Noël. Nous commençons donc, si je puis employer cette expression, à réduire le nombre de témoins, un peu à contrecœur d'ailleurs, mais il faut bien que tout ait une fin.

[Text]

some witnesses the opportunity to appear before us, we have to bring things to an end.

Before I refer to Lorne Nystrom and ask him to begin, I am fascinated by your phrase, one that is very familiar to an Irishman: "alcoholic haze". Do you care to expand on "alcoholic haze"? Are you referring to Roy Hines or ... ?

Mr. Grey: Mr. Chairman, I hope some of this is off the record.

The Chairman: Oh, it is all off the record, especially "alcoholic haze". I am just curious, not having been subject to the disease.

Lorne, would you like to begin the questioning?

Mr. Nystrom: I think I will defer to Mr. Nickerson.

The Chairman: Mr. Nickerson, either one of you.

Mr. Nickerson: I would like to thank the witness for an excellent and professional brief, one that appeared to be a lot more objective than a number that have been brought before this committee.

I would like to start off with some questions relating to the importation of major capital goods. The witness pointed out that we are dealing with a different category of imports when you are talking about electrical generating equipment, large ocean-going vessels and that type of thing. He said there might be a need to address this particular problem by way of new government policies. I wonder if he has given consideration to the fact that many of these purchases are indeed made by governments but they are made by provincial governments. Of course the provincial government, when they buy a new piece of hydro equipment, want to get the best deal possible for the provincial taxpayers, whereas import and export is primarily a federal responsibility. How do you see this needed change in government policy incorporating the wishes or requirements of provincial governments also?

Mr. Grey: Mr. Chairman, I would distinguish between the problem of the burden that has been assumed—the tariff placed on consumers in certain parts of Canada and, in this context, on provincial utilities—and the question of reacting against what in the United States is called unfair import competition. Now, the assumption that it is immoral to charge a tariff in order to protect a producer in central Canada and, therefore, to impose a cost on somebody in British Columbia and Alberta is a proposition I have heard since I grew up in Alberta. But, I do not extend that to saying that it is immoral to apply an anti-dumping duty or an anti-subsidy duty to protect a producer in central Canada against unfair import competition, particularly when that competition comes from producers who are located in much larger markets than Canada and who, therefore, have an inherent economic advantage—and market size is an advantage—and when the governments of those competitive producers completely prohibit competition from Canadian producers inside those protected domestic markets. It seems to me these are two different things, and I think it is unfortunate if, in parts of Canada

[Translation]

Avant de donner la parole à Lorne Nystrom, j'aimerais avoir des précisions sur le sens de votre première phrase qui est bien familière à l'oreille d'un Irlandais: il s'agit de «... vapeurs d'alcool...». Qu'entendez-vous par là? Voulez-vous parler de Roy Hines ou... ?

M. Grey: Monsieur le président, j'espère que ce n'est pas enregistré.

Le président: Rien ne l'est, surtout ces «vapeurs d'alcool». C'est simplement par curiosité que je vous demande cela, n'y ayant jamais été exposé.

Lorne, voulez-vous commencer?

M. Nystrom: Je pense que je vais laisser mon tour à M. Nickerson.

Le président: L'un ou l'autre, peu importe. Monsieur Nickerson.

M. Nickerson: J'aimerais remercier le témoin de nous avoir présenté un mémoire excellent et très professionnel, qui m'a d'ailleurs frappé par sa grande objectivité en comparaison d'un certain nombre d'autres mémoires qui nous ont été soumis.

Je vais commencer par vous poser des questions sur l'importation de biens d'équipement importants. Le témoin a indiqué qu'il s'agissait d'une autre catégorie d'importation puisqu'elle comprend des génératrices d'électricité, des navires hauturiers de fort tonnage, etc. Selon lui, il serait peut-être nécessaire d'arrêter de nouvelles politiques gouvernementales pour résoudre ce problème particulier. A-t-il songé au fait que la plupart de ces achats sont faits par des gouvernements provinciaux et ces derniers, lorsqu'ils veulent acheter un nouvel appareil hydro-électrique, veulent obtenir le meilleur contrat possible eu égard aux contribuables provinciaux. Par contre, l'importation et l'exportation relèvent essentiellement du gouvernement fédéral. Comment pensez-vous apporter aux politiques gouvernementales les changements nécessaires en tenant compte des besoins ou des aspirations des gouvernements provinciaux?

M. Grey: Monsieur le président, j'aimerais faire une distinction entre la question du tarif douanier qui a été imposé à des consommateurs dans certaines régions du Canada, notamment en ce qui concerne les services publics provinciaux, et celle de ce qu'on appelle aux États-Unis une concurrence injuste au niveau des importations. Cela fait des années que j'entends dire en Alberta qu'il est immoral d'imposer un tarif douanier afin de protéger un producteur du Canada central, puisque cela revient à faire payer le contribuable de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Mais je ne pousse pas ce raisonnement plus loin en affirmant qu'il est immoral d'imposer un droit antidumping ou un droit anti-subsidation afin de protéger un producteur du Canada central contre toute concurrence injuste au niveau des importations, surtout lorsque cette concurrence provient de producteurs implantés dans des marchés beaucoup plus importants que le Canada, ce qui leur donne un avantage économique inhérent, d'autant plus que les gouvernements de ces producteurs concurrentiels interdisent parfois toute concurrence des producteurs canadiens sur leurs propres marchés intérieurs. Ce sont donc deux choses différentes et il

[Texte]

where these items of capital equipment are not by and large produced, they approximate the problem of dealing with unfair import competition with the problem—it is a problem that has been with us since the days of the national policy—of how the burden of the tariff may be perceived to fall.

• 1620

Now, on page 14 of my brief, sir, I did address this issue and that is the point I raise. You know, it really is not the same thing, to speak of the question of dealing with unfair import competition, because of the character of that competition, as it is to speak of evaluating the regional impact of the tariff. As tariffs come down there will be more of a burden placed on these measures of contingent protection which are designed to deal with unfair import competition. It assumes that fair import competition will take place with only a moderate or zero tariff cost. Now, if consumers in parts of Canada where that particular item is not manufactured believe they somehow have a vested political right in access to supplies that are made available on the basis of unfair competitive practices, then that is the sort of issue that raises the question of the viability of the Canadian commercial union. It goes a little bit beyond the matters I was trying to deal with in my brief, but I think an implicit assumption in my brief is that people will be prepared to pay the cost of proper measures dealing with unfair competition and they will see it as different from a tariff imposed on fair imports.

Mr. Nickerson: If I were a provincial minister of energy in a western province that might as well remain unnamed, where the local hydro authority was going to build a plant and Korea was willing to supply this equipment at \$500 million while the nearest Canadian supplier would cost \$700 million, because there is a difference of \$200 million that would eventually have to be made up by the purchases of electricity in that province, I would kind of take a dim view of it. And if the Government of Canada insisted that, one way or another, I would have to pay that additional \$200 million, I think I would try to make the case—come to Ottawa and try to make the case—that if it were to be manufactured in Canada, the taxes would accrue to the Province of Ontario, or of Quebec, or the federal government or, if there was an additional tariff or duty imposed, the money would come to the federal government, and I would like a little bit of that \$200 million to offset the additional cost in the province. If you were the federal Minister of Finance or Deputy Minister of Finance, what would you say to me if I presented you with that argument?

• 1625

Mr. Grey: I think I would make two points. You are, I think, entitled to access to those foreign goods—and by “entitled” I mean in an economic sense, in a political, practical sense—as long as they are not subsidized or dumped. If they are subsidized or dumped, then the question prevails of whether these counter measures should apply. I do not take the view that accepting a subsidy or dumping is a sort of criminal

[Traduction]

est regrettable que, dans certaines régions du Canada où l'on ne fabrique guère de ces biens d'équipement, l'on confonde ce problème de concurrence injuste au niveau des importations avec l'autre problème que nous connaissons depuis toujours, à savoir qui doit payer le tarif douanier.

A la page 14 de mon mémoire, monsieur, je parle justement de cette question et j'indique que c'est une chose de parler du problème de la concurrence injuste au niveau des importations, étant donné la nature même de cette concurrence, et que c'en est une autre d'évaluer l'impact régional du tarif douanier imposé. Au fur et à mesure que ces tarifs douaniers diminueront, on fera davantage appel à d'autres mesures de protection occasionnelles, lesquelles sont destinées à atténuer le problème de la concurrence injuste au niveau des importations. Cette concurrence existera même avec un tarif douanier modeste ou nul. Or, si les consommateurs de certaines régions du Canada où l'on ne fabrique pas le produit en question estiment qu'ils ont d'une façon ou d'une autre le droit politique inhérent d'avoir accès à des approvisionnements assurés par des pratiques de concurrence injuste, on peut alors se poser des questions sur la survie de l'union commerciale canadienne. Cela va un peu plus loin que ce que j'ai abordé dans mon mémoire, mais je pars de l'hypothèse implicite que les gens seront prêts à financer toute mesure adéquate pour lutter contre la concurrence injuste et qu'ils ne considéreront pas cela comme un droit douanier imposé à des produits importés de façon équitable.

M. Nickerson: Si j'étais ministre de l'Énergie dans une province de l'Ouest que je ne nommerai pas, où la Commission hydroélectrique locale allait construire une usine grâce à l'équipement fourni par la Corée à un coût de 500 millions de dollars, alors que le fournisseur canadien le plus proche demande 700 millions de dollars, je serais plutôt pessimiste, car cette différence de 200 millions de dollars devrait de toute façon être payée par des achats d'électricité dans cette province. Si le Gouvernement du Canada insistait pour que, d'une façon ou d'une autre, je paie ces 200 millions de dollars supplémentaires, je crois que j'essaierais de venir plaider ma cause à Ottawa, à savoir que si cet équipement devait être fabriqué au Canada, les taxes iraient à la province de l'Ontario ou du Québec ou, si un droit supplémentaire était imposé, au gouvernement fédéral; je réclamerais donc une partie de ces 200 millions de dollars afin de compenser le coût supplémentaire que cela représenterait pour ma province. Si vous étiez ministre ou sous-ministre fédéral des Finances, que répondriez-vous à cet argument?

M. Grey: Je ferais deux remarques. Vous êtes admissible à ces biens étrangers, et par «admissible» je veux dire sur le plan économique, du point de vue politique et pratique, à condition qu'elles ne soient pas subventionnées ou qu'il n'y ait pas dumping. Sinon, il importe de savoir si cette contre-mesure s'appliquerait. Je ne prétends pas que le fait d'accepter une subvention ou le dumping soit en quelque sorte une pratique

[Text]

practice. Canadians accept subsidies and Canadians dump, but under the international system in which we have joined in developing, those practices somehow attract costs.

It seems to me that, as tariffs come down, as tariffs are modified to take account of the interests of different parts of Canada in a more detailed way and we move into a period of lower tariffs, the problem of the burden of the tariff, when the tariff rates have been high on this sort of equipment, becomes less acute. The issue you have to address, therefore, is, does a provincial government, in the circumstances you have outlined, feel it has a right to access to those products that are dumped or subsidized by a foreign producer, particularly in the case where, for as long as we can remember and probably for the foreseeable future, there is no access for Canadian producers to those markets; and it is demonstrable, I think, that some Canadian producers are competitive in some of this range of products. If they are not competitive, why is it that they are prohibited from tendering?

Mr. Nickerson: You said there are a number of countries which absolutely prohibit the importation of Canadian goods of this nature, major capital equipment. Which countries are the major offenders?

Mr. Grey: To deal with the main ones, this is certainly the case in Japan, it is certainly the case in the countries of the European Community. On many of these, it is a matter of public record. In the United Kingdom, for example, it is known that the central electricity generating board, which buys generating equipment and distribution equipment, has occasionally threatened its domestic suppliers that it will invite tenders from foreigners as a measure of discipline, which makes it clear that they do not do so now. Now, there are a number of smaller countries where I think Canadian producers would be able to identify situations in which they have asked whether they could tender, and it has been made clear to them that either they cannot tender or, if they do tender, the tender will not be given serious consideration. I think that is the case in Hong Kong, in Korea, and, I would imagine, in a number of centrally planned economies too.

To make one final point, if those countries did really open their markets to Canadian suppliers, the situation would be different.

Mr. Nickerson: One last question on this particular subject, and it deals with the United States. I guess on capital equipment, the big-ticket items, we do a lot of exporting to them, they do a lot of exporting to us, and we are pretty good customers, mutual customers. You said in your presentation, sir, that you thought there might be a need for a bilateral agreement between Canada and the United States, the one hand to preserve this good relationship that we have with that country, and on the other hand to cut out the occasional dumping that might go on. Other people who have appeared before this committee have pointed out the serious nature of the situation where one very large piece of equipment dumped on the Canadian market will close down a factory for the next three years. If such an agreement were to be entered into

[Translation]

criminelle. Les Canadiens acceptent des subventions et pratiquent le dumping, mais en vertu du système international auquel nous nous sommes ralliés, ces pratiques entraînent en quelque sorte des coûts.

J'ai l'impression qu'à mesure que les tarifs douaniers baissent et qu'ils sont modifiés pour mieux tenir compte des intérêts des diverses régions canadiennes, nous nous acheminons vers des tarifs moins élevés. Le problème du fardeau tarifaire, aigu lorsque ce genre d'équipement était frappé de droits de douane élevés, deviendra moins grave. La question que vous devez vous poser, par conséquent, est la suivante: un gouvernement provincial croit-il, dans les circonstances que vous avez soulignées, qu'il ait le droit d'accès à ces produits subventionnés ou qui ont fait l'objet de dumping par un producteur étranger, surtout dans le cas où, de mémoire d'homme et probablement pour l'avenir prévisible, les producteurs canadiens n'ont pas eu et n'auront pas accès à ces marchés. On peut prouver, je crois, que certains producteurs canadiens sont concurrentiels pour certains produits dans cette game. Sinon, pourquoi les empêche-t-on de soumissionner?

M. Nickerson: Vous avez déclaré qu'un certain nombre de pays interdisent carrément l'importation de biens canadiens de ce genre, des biens d'équipement importants. Quels sont les plus importants?

M. Grey: Parmi les plus importants, il y a certainement le Japon et les pays de la Communauté européenne. Pour un grand nombre d'entre eux, c'est une question d'image publique. Au Royaume-Uni, par exemple, on sait que le Central Electricity Generating Board qui achète de l'équipement de production et de distribution d'électricité a parfois menacé les fournisseurs britanniques de lancer des appels d'offres à l'étranger, par mesure disciplinaire, ce qui prouve bien qu'elle ne le fait pas présentement. Dans un certain nombre de petits pays, les fabricants canadiens se sont rendu compte, lorsqu'ils ont demandé s'ils pouvaient soumissionner, qu'il était évident qu'ils ne le pouvaient pas ou que s'ils le faisaient leur soumission ne serait pas étudiée sérieusement. C'est le cas de Hong-Kong, de la Corée et j'imagine également dans un certain nombre de pays à économie dirigée.

Finalement, si ces pays ouvraient leur marché aux fournisseurs canadiens, la situation serait tout autre.

M. Nickerson: Je voudrais poser une dernière question à ce sujet, concernant les États-Unis. Nous exportons beaucoup de biens d'équipement, des biens qui valent vraiment le coup, et ce pays nous en exporte également beaucoup; nous sommes donc d'assez bons partenaires. Vous avez dit dans votre exposé, monsieur, qu'il faudrait peut-être un accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis, d'une part pour conserver les bonnes relations que nous entretenons avec ce pays et, d'autre part, pour empêcher le dumping occasionnel. D'autres témoins ont souligné la gravité de la situation, puisque le dumping d'un bien d'équipement important sur le marché canadien peut amener la fermeture d'une usine pendant les trois années qui suivent. Si un tel accord était conclu entre les deux pays, quels en seraient, à votre avis, les principaux aspects?

[Texte]

between the two nations, what, in your opinion, sir, should be the major items addressed in that agreement?

[Traduction]

• 1630

Mr. Grey: I take it you mean what products?

Mr. Nickerson: Not necessarily the products, but what would be the two or three or four most important matters that should be agreed upon?

Mr. Grey: Well, Mr. Chairman, since meaningful agreement with the United States would involve commitments by the provinces as to their purchasing practices, they would want to be assured that the American states, at least those nearby, where their exporters had a reasonable hope, would also be following similar open procurement practices. Therefore there would have to be some action by the United States dealing with state procurement practices.

Now, my understanding is that legislation in the United States restricting state procurement to producers in the state is inconsistent with overriding federal legislation. Such legislation has on certain occasions been struck down. Certain types of "buy-American" legislation by the states have been struck down in the courts.

I think it would be possible for the United States to undertake, in an agreement with Canada or with some other foreign country, an arrangement in which there was a sharp limit put upon buy-American practices by individual states. That would be essential in any meaningful negotiation between the United States and Canada.

Now, at the federal level, obviously there would have to be commitments that dealt with purchases, not only by the United States by the government proper, but by its various agencies, of the sort of products that Canadians can produce, like telecommunications equipment, railway rolling stock, urban mass transport equipment and electricity generating and distribution equipment. There is no interest in a procurement agreement that does not deal with purchases of those products, although it would be put in terms of the entities concerned.

I think the format of the GATT agreement on procurement is quite satisfactory. The problem is whether this could be extended to entities that purchase the sort of products that Canadians could produce efficiently.

I do not think we should seek a preferential arrangement with the United States, one that is designed to give us a preference against foreigners. It ought to be an open arrangement in which other people, if they are prepared to open their markets to the United States and Canada on the same terms, could take part. Now, in practice it would be preferential, but the objective should not be to get favoured access to the United States, but to get access to the United States, although not on a preferential basis.

Mr. Nickerson: Thank you very much. I will defer to my colleagues, but maybe you would like to come back for further questioning?

Mr. Nystrom: If I may, Bryce, perhaps just ask a couple of very general questions of our witness here today? I noted from

M. Grey: Je suppose que vous voulez parler des produits?

M. Nickerson: Pas nécessairement des produits: quelles seraient les trois ou quatre principaux points de l'accord?

M. Grey: Étant donné, monsieur le président, qu'un accord rationnel avec les États-Unis supposerait un engagement de la part des provinces quant à leurs pratiques d'achat, celles-ci demanderaient une garantie que les États américains, du moins les États les plus proches sur lesquels les exportateurs fondent des espoirs raisonnables, adopteraient également des pratiques d'achat libres semblables. Il faudrait donc que les États-Unis prennent des mesures dans ce sens.

Je crois comprendre qu'aux États-Unis la loi qui limite l'achat par les États aux producteurs locaux n'est pas conforme à la loi fédérale prépondérante. Parfois, de telles lois, comme celle dite Buy-American Act, ont été annulées par les tribunaux.

Je crois que les États-Unis pourraient conclure un accord, avec le Canada ou un autre pays, limitant sérieusement ces pratiques restrictives dans certains États. Ce serait essentiel pour la conclusion d'une entente rationnelle entre les États-Unis et le Canada.

Au niveau fédéral, il faudrait évidemment que des engagements soient pris, non seulement par le gouvernement des États-Unis mais aussi par ses divers organismes, en ce qui concerne l'achat de produits que les Canadiens peuvent fabriquer, par exemple l'équipement de télécommunication, le matériel roulant ferroviaire, l'équipement pour le transport en commun urbain, le matériel de production et de distribution d'électricité. Il n'y aurait aucun intérêt à conclure un accord d'acquisition qui ne traiterait pas de l'achat de ces produits, bien qu'il serait question des entreprises concernées.

Je crois que la formule de l'accord du GATT concernant les achats est très satisfaisante. La difficulté est de savoir si on peut l'appliquer aux entreprises qui achètent le genre de produit que les Canadiens peuvent fabriquer efficacement.

Je ne crois pas qu'on doive chercher à obtenir des dispositions préférentielles avec les États-Unis, des dispositions qui nous accorderaient la préférence sur les étrangers. Il faut que ce soit des dispositions libres permettant la participation des pays disposés à ouvrir leurs marchés aux États-Unis et au Canada aux mêmes conditions. En pratique, elles seraient préférentielles, mais l'objectif ne serait pas de favoriser l'accès au marché américain, mais d'y avoir accès, sans que ce soit sur une base préférentielle.

M. Nickerson: Merci beaucoup. Je laisse la parole à mes collègues, mais vous aurez peut-être d'autres questions à poser plus tard?

M. Nystrom: Si vous me le permettez, Bryce, je voudrais poser quelques questions très générales à notre témoin. Il nous

[Text]

what he said earlier that he comes from Alberta. I come from Saskatchewan, and I wanted to ask him some general questions on the impact of tariffs and imports.

You said at the outset that we are moving from a tariff system to a system of more flexible protection. I am very interested in that since I come from the Prairies. Across the way today, of course, we have a conference on the constitution with the first ministers and we are concerned about the union of the country.

A couple of the historical grievances in the Prairies, of course, are the freight rate structure as we know it and the tariff system. Westerners perceive the tariff system as primarily protecting southern Ontario industries. That means we in the west have to pay more for our manufactured goods than we otherwise might pay. Of course, a lot of the goods that we produce, such as food products, have a very low tariff, and they are not protected very much at all in the world markets. We also have two price systems for some of our commodities, such as oil and wheat. So there is a great deal of unhappiness among all the people in the west about what they see as a distinct form of discrimination in our country, and I am very interested in what you have said.

I wanted to ask you basically three or four general questions regarding our tariff policy in the past. How much of it was really necessary to protect the industries of central Canada? Have governments in the past generally gone way overboard, has the protection been roughly appropriate or has it been just a little bit overboard? How far can they come down now in terms of tariff protection? How fast can they come down? I am also concerned about protections that are not necessarily tariff protections, such as the Auto Pact. The cars are basically built in Ontario. In the west we consume 25 to 30 per cent of the cars, yet we do not receive any of the jobs. I just heard a Quebec minister Saturday night saying the Quebecois purchase about 28 per cent of the cars, while they get in return only 10 per cent of the jobs.

Things like this, in my opinion, are things that really make for great problems in the unity of our country. You today are an expert coming before us. I wonder in general terms how necessary these policies were and how fast we can change them.

Mr. Grey: Mr. Chairman, if you will allow me a personal comment, I grew up in the riding of Red Deer. The member was Fred Michael Clark who said that the best way to deal with a tariff was to cut off its head right in front of its tail. I really do not wish to be lectured on western alienation from the tariff.

I do not want to comment on whether our tariff policy was excessive in the past, or whether the Canadian reaction to the Smoot-Hawley tariff in the United States, which was an excessive tariff against Canada, was an excessive reaction. This is pretty hard to judge now. It is pretty difficult to put yourself back in the minds of people in the early 1930s.

[Translation]

a dit être originaire de l'Alberta. Pour ma part, je suis de la Saskatchewan, et j'aimerais poser des questions générales sur l'effet des tarifs douaniers et des importations.

Vous avez dit au départ que d'un système tarifaire nous en venions à un système de protection plus souple. Ceci m'intéresse beaucoup puisque je viens des Prairies. De l'autre côté de la rue se tient aujourd'hui la conférence des premiers ministres sur la Constitution, et l'unité du pays nous préoccupe tous.

Depuis toujours, dans les Prairies, nous nous plaignions évidemment des structures tarifaires des marchandises, tel que nous les connaissons, et du système tarifaire lui-même. D'après les gens de l'Ouest, le système tarifaire protège surtout les industries du sud de l'Ontario. Cela signifie que nous, dans l'Ouest, devons payer davantage pour nos produits manufacturés que ce ne serait le cas autrement. Une grande partie des biens que nous produisons, les aliments par exemple, sont assujettis à des tarifs douaniers très bas et ne sont presque pas protégés sur les marchés mondiaux. Nous avons également un système de double prix pour certaines denrées, comme le pétrole et le blé. Bien des gens de l'Ouest ne sont pas très heureux de cette situation, qu'ils perçoivent comme discriminatoire, en quelque sorte; aussi, vos propos m'intéressent beaucoup.

Je voulais surtout vous poser trois ou quatre grandes questions sur notre politique tarifaire passée. A quel point était-il nécessaire de protéger les industries du centre du Canada? Les gouvernements, par le passé, ont-ils exagéré en général? La protection accordée était-elle à peu près convenable, ou a-t-on exagéré un peu? Jusqu'à quel point, maintenant, ont-ils diminué cette protection tarifaire? A quelle rythme peuvent-ils la réduire? Je m'inquiète également des protections qui ne sont pas nécessairement des protections tarifaires, comme le pacte de l'automobile. Les voitures sont surtout construites en Ontario. Nous consommons, dans l'Ouest, 25 à 30 p. 100 de cette production de voitures. Pourtant nous ne recevons aucun des emplois. J'ai entendu un ministre du Québec, samedi soir, dire que les Québécois achètent 28 p. 100 environ des voitures, alors qu'ils ne reçoivent, en retour, que 10 p. 100 des emplois.

A mon avis, des situations de ce genre mettent grandement au péril l'unité du pays. Vous êtes un expert qui venez comparaître devant nous aujourd'hui. De façon générale, dans quelle mesure ces politiques étaient-elles nécessaires et à quel rythme pouvons-nous les changer?

M. Grey: Monsieur le président, permettez-moi de faire une remarque personnelle. J'ai grandi dans la circonscription de Red Deer. Le député, Fred Michael Clark, avait déclaré que la meilleure façon de s'y prendre avec un tarif était de lui couper la tête juste en avant de la queue. Je ne veux pas vraiment qu'on fasse des discours sur l'aliénation de l'Ouest découlant de la situation tarifaire.

Je ne veux pas me prononcer sur la question de savoir si notre politique tarifaire était excessive par le passé, ou si la réaction canadienne au tarif Smoot-Hawley des États-Unis, qui était un tarif excessif contre le Canada, était une réaction excessive. C'est très difficile d'en juger maintenant. Il est

[Texte]

All I know is that, since 1935, we have been negotiating tariffs down, and we have been constantly modifying our tariff structure to make it more detailed and more flexible so as to accommodate particular interests in different parts of Canada. Canadian tariff is much more regionalized when you examine it line by line than is at first apparent. There are many, many provisions which are designed to reduce the burden of the tariff on particular producers in parts of Canada outside central Canada. I think you can say now that, with the implementation of the reductions negotiated in the Tokyo Round, the burden of the tariff on the Maritimes and western Canada, whether or not it was excessive and unreasonable in the past, has certainly been sharply reduced.

You mentioned particularly automobile parts. Well, we negotiated a very substantial reduction with the duty on automobiles in the Tokyo Round. I draw your attention to the fact that this was done despite an observation by the royal commission looking at this industry that a reduction of the duty on automobiles would obviously work against the effectiveness of the sort of duty remission schemes which that royal commission was recommending.

There is also the fact that it is unprofitable for anybody to go on trying to calculate the cost of the tariff in the past. Whatever it was, it certainly is less now. I would have thought it had gotten to the point where it ought not to be an issue, although there may be particular tariff items which turn out to lay an unreasonable and probably unnecessary burden on producers in particular parts of Canada. Those could be dealt with if people would identify them.

There is also the fact that there are tariffs to protect producers in the Maritimes and in western Canada. I recall that one of the tariff reductions which was most bitterly opposed in the Kennedy Round, for which the government received criticism in the strongest terms, was the tariff on plywood produced in British Columbia. It seemed to me that a 20 per cent tariff on plywood, which went into the cost of housing in large parts of Canada, could be deemed to be a burden on consumers in other parts of Canada. Yet producers in that part of Canada objected very strongly to the reduction that was negotiated in the Kennedy Round.

• 1640

What I am saying, sir, is that the tariff is really a very complicated instrument. There are lots of holes made in it for producers in parts of Canada outside central Canada. There are lots of benefits in it in terms of protection for people in other parts of Canada.

In any event, I suppose the burden of my brief is that the tariff is no longer the central issue; we are now dealing with different techniques of protection that are inherently much more complicated, questions that are much more difficult to

[Traduction]

difficile de se mettre à la place des gens qui vivaient au début des années 30.

Tout ce que je sais, c'est que depuis 1935, nous négocions pour faire baisser les tarifs, nous modifions sans arrêt notre structure tarifaire, afin qu'elle soit plus précise et plus souple, afin qu'elle puisse servir aux divers intérêts des régions canadiennes. Le tarif canadien est beaucoup plus régionalisé qu'il n'y paraît, si vous l'utilisez ligne par ligne. Il contient de nombreuses dispositions qui visent à réduire le fardeau tarifaire pour certains producteurs des régions canadiennes éloignées du centre du Canada. On peut dire, je crois, que depuis la mise en vigueur des réductions négociées au Tokyo Round, le fardeau tarifaire pour les Maritimes et l'Ouest du Canada, qu'il ait été excessif et déraisonnable par le passé, a certainement été beaucoup allégé.

Vous avez parlé en particulier des pièces d'automobile. Nous avons négocié une réduction très importante des droits sur les automobiles au Tokyo Round. J'ai attiré votre attention sur le fait que cela s'est fait en dépit des remarques de la commission royale. Lorsqu'elle avait étudié cette industrie, la commission avait déclaré qu'une réduction des droits sur les automobiles irait à l'encontre des projets de remise de droits que la commission royale recommandait.

Il faut également souligner le fait qu'il n'est pas rentable pour qui que ce soit de continuer à calculer le coût du tarif passé. Quel qu'il ait été, il est certainement moindre maintenant. J'aurais cru que nous en étions arrivés à un point où la question ne devrait plus se poser, même si, pour certains articles, les tarifs sont un fardeau inutile et probablement déraisonnable pour les producteurs de certaines régions du Canada. On pourrait en discuter si ces personnes voulaient bien s'identifier.

Il y a également les tarifs qui protègent les producteurs des Maritimes et de l'Ouest du Canada. Je me souviens qu'une des réductions tarifaires à laquelle on s'est le plus opposé lors du Kennedy Round, et pour laquelle le gouvernement a été fortement critiqué, concernait le tarif sur le contre-plaqué fabriqué en Colombie-Britannique. A mon avis, un tarif de 20 p. 100 sur le contre-plaqué qui entre dans le coût de la construction dans de grandes régions du Canada, pourrait être vu comme un fardeau pour les consommateurs d'autres régions canadiennes. Pourtant, les producteurs de cette partie du Canada se sont opposés très fortement à la réduction tarifaire négociée lors du Kennedy Round.

Ce que je veux dire, monsieur, c'est que le tarif constitue un instrument fort compliqué. Il y a toutes sortes d'échappatoires qui s'y trouvent en faveur des producteurs, au Canada, qui se trouvent situés en dehors des régions centrales du Canada. Et pour les gens qui se trouvent dans d'autres parties du Canada, il y a beaucoup d'avantages qui sont prévus.

De toute façon, ce que je veux prouver dans mon mémoire, c'est que le tarif n'est plus la question essentielle dans ce cas. Nous avons affaire maintenant à différentes techniques protectionnistes qui sont beaucoup plus compliquées que le tarif; il

[Text]

answer about the burden that may fall on users in different parts of Canada.

Mr. Nystrom: I have one more general question, then, Bryce, and this is, I suppose, a constitutional one.

We have a different kind of federation than the United States. In the United States, of course, you have the House of Representatives which represents the population, while in the Senate you have equal representations of the states, so there is some compensation for areas that underpopulated. In our country, we do not have that because we have only one House elected.

I was wondering whether or not you would recommend any constitutional change vis-à-vis tariffs or trade and commerce since we are getting into different techniques of protection. Have you thought, for example, of the possibility of making IT&C a concurrent area of power or jurisdiction, with federal paramountcy? You have to have the federal government paramount and supreme, but having some form of concurrency in certain aspects of it so that there would be more provincial input?

I think one of the problems we have today is that a government elected solely by numbers, by people, tends to respond to the pressures. Ontario has 38 per cent of the people today and we have an awful lot of MPs from Ontario. The manufacturing is primarily in southern Ontario and I suppose politicians, being human, are going to respond to some of these pressures. Would there be any point in perhaps constitutionalizing a change where there would be some provincial input? I think of huge provincial industries now—the oil industry in the west, the potash industry in my province—which are important in terms of export-import. I think of Hydro Quebec. Do you have any advice for us in that area?

Mr. Grey: Mr. Chairman, I have never really reflected on the question of whether concurrent powers in the trade and commerce area would be practical. I have focused more on the utility...

Mr. Nystrom: I understand.

Mr. Grey: ... of working effective consultation between provincial governments and the federal government.

In the various international negotiations when I have been involved, it has always been the case that the federal government made clear that, in the formulation of the initial Canadian position, they welcomed the views of provincial authorities. Now, in the run-up to the Kennedy Round, though that was made clear and a committee was established chaired by Mr. Norman Robertson, only one provincial government bothered to submit views, and that was neither Ontario nor Quebec.

[Translation]

s'agit de questions auxquelles il est beaucoup plus difficile de répondre, c'est-à-dire qu'il est difficile d'établir quelles seront les obligations qui peuvent retomber sur les utilisateurs dans les diverses parties du Canada.

M. Nystrom: Je voudrais poser une question d'ordre plus général, puis, Bryce, je suppose que je poserai une question d'ordre constitutionnel.

Au Canada, notre fédération est différente de celle des États-Unis. Aux États-Unis, vous avez naturellement la Chambre des représentants, qui représente la population, et un Sénat où les États sont représentés de façon égale, ce qui permet d'établir un certain équilibre pour les régions sous-peuplées. Au Canada, nous n'avons pas la même situation, car il n'y a qu'une Chambre qui est élue.

Je me demandais si vous recommanderiez ou non des modifications constitutionnelles par rapport au tarif ou au commerce, vu que nous avons maintenant différentes techniques de protection. Est-ce que, par exemple, on ne pourrait pas, à votre avis, faire du ministère du Commerce et de l'Industrie une entité qui aurait un pouvoir ou une compétence parallèle, mais où le gouvernement fédéral aurait le dernier mot? Il faut que le gouvernement fédéral ait la primauté, constitue l'autorité suprême, mais il faut aussi qu'il y ait une forme de pouvoir parallèle pour certains aspects, afin que la participation des provinces soit plus marquée.

Je crois qu'une des difficultés que nous rencontrons de nos jours, c'est qu'un gouvernement élu au suffrage universel a tendance à réagir aux pressions. Comme l'Ontario dispose de 38 p. 100 de la population actuellement, il est évident que nous avons beaucoup de députés qui viennent de l'Ontario. Le secteur de la fabrication se trouve principalement concentré dans le sud de l'Ontario, et je suppose que les politiciens, étant des êtres humains, vont répondre jusqu'à un certain point à ces pressions. Est-ce qu'on ne pourrait pas inclure dans la constitution une modification qui permettrait aux provinces de participer davantage? Je pense aux grandes entreprises provinciales—le pétrole dans l'Ouest, la potasse dans ma province—qui sont importantes au point de vue exportations et importations. Je songe aussi à l'Hydro-Québec. Pouvez-vous nous conseiller dans ce domaine?

M. Grey: Monsieur le président, je n'ai jamais examiné vraiment la question de savoir si des pouvoirs parallèles dans le domaine du commerce pourraient être établis en pratique. Je me suis plutôt occupé de la nécessité...

M. Nystrom: Je comprends.

M. Grey: ... d'établir un processus efficace de consultation entre les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral.

Au cours des différentes négociations internationales auxquelles j'ai participé, le gouvernement fédéral a toujours indiqué bien clairement qu'en formulant la position initiale du Canada, il tenait compte des points de vue des autorités provinciales. Mais, au cours de la période préparatoire aux négociations du Kennedy Round, même si ce point de vue avait été clairement exprimé et qu'un comité, présidé par M. Norman Robertson, avait été créé, il n'y a qu'un gouvernement

[Texte]

In the run-up to the Tokyo Round, taking account of this history, a number of us, of course with the approval of our ministers, went from coast to coast in Canada explaining these issues to provincial authorities. We spent a lot of time in provincial capitals or meeting with groups of representatives from the provinces trying to explain to them how some of these issues, particularly issues of flexible protection and issues about negotiation of procurement roles, for example, might bear on their interests, or indeed some areas of their competence. I think one of the things that was, perhaps unremarked by the press but that from an insider's point of view was remarkable, was the amount of attention given by provincial governments to formulating views which they transmitted to the federal government during the whole course of the Tokyo Round, and the very great care and attention the provincial governments at a very senior level gave to the so detailed preparation of views.

In sitting in Geneva, I had visits at the ministerial level from most Canadian provinces, from many Canadian provinces more than one such visit, and many, many visits at the official level from ministers and officials who wanted to get a feel of how the negotiations are actually conducted and how their interests were involved.

• 1645

I would put far more emphasis on a sort of working, practical federalism in the exercise of commercial policy, and not worry about the question of concurrent powers. If you start down the road of the legal, constitutional approach to this issue, then you get into questions as to whether or not a federal government agreement should take legal precedence, in the courts, over provincial legislation. Those issues have been addressed and are sometimes issues of legal dispute in the United States, and I am not sure it is very profitable. I think one of the things the committee could do, though, would be to take note of the fact that these matters bear on provincial policies, and on provincial competence in some cases; they bear on their industrial development policies, and the practice of consultation with the provinces ought to be encouraged.

Mr. Nystrom: Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Lorne. Mr. Grey, I find your views intriguing, interesting and professionally provocative. I think, probably, you did the committee a service in reminding us, or advancing the theory, that tariff provisions become less and less important. I have been involved in the Kennedy Rounds and the Tokyo Rounds and there was general consensus that tariffs should play a lesser and lesser role in protecting the domestic industries of all our trading partners. I suspect you are advancing a concept, or dealing with one, that coun-

[Traduction]

provincial qui s'est donné la peine d'indiquer son point de vue, et ce n'était pas l'Ontario ni le Québec.

Avant l'ouverture des négociations du Tokyo Round, compte tenu de ce qui s'était passé, un certain nombre d'entre nous, naturellement avec l'approbation de leurs ministres, ont parcouru le Canada pour expliquer ces questions aux autorités provinciales. Nous avons passé beaucoup de temps dans les capitales des provinces, ou encore, nous avons rencontré des groupes de représentants des provinces pour leur expliquer en quoi certaines de ces questions, particulièrement la protection souple, et la négociation des fonctions d'achat, par exemple, pourraient avoir des répercussions sur leurs intérêts, ou même sur certains de leurs domaines de compétence. Je crois qu'une des questions qui est peut-être passée inaperçue aux yeux de la presse, mais qui, du point de vue de quelqu'un qui voyait les choses de l'intérieur, était remarquable, c'est le mal que se sont donné les gouvernements provinciaux pour formuler leurs points de vue, points de vue qu'ils ont transmis au gouvernement fédéral pendant toute la durée du Tokyo Round, ainsi que le soin et l'attention que les gouvernements provinciaux à un très haut niveau, ont mis à définir clairement leur point de vue.

Alors que je siégeais à Genève, j'ai reçu la visite de représentants ministériels de la plupart des provinces canadiennes, de beaucoup de provinces, et dans bien des cas, de ministres et de représentants officiels de ces provinces qui voulaient avoir une idée de la façon dont les négociations se déroulaient, et voulaient savoir en quoi ces négociations touchaient leurs intérêts.

Ceci permettrait d'assurer un fonctionnement beaucoup plus efficace en pratique du fédéralisme dans le cadre de la politique commerciale et on n'aurait pas besoin de se préoccuper de cette question des pouvoirs parallèles. Si vous abordez cette question sous l'angle juridique et constitutionnel, alors, il s'agit de savoir si oui ou non l'accord du gouvernement fédéral devrait avoir priorité auprès des tribunaux par rapport aux lois provinciales. Ces questions ont été étudiées et sont aussi parfois la cause de différends juridiques aux États-Unis, et je ne suis pas sûr que ce soit très profitable. Mais je crois que ce que le Comité pourrait faire, c'est de prendre acte du fait que ces questions ont des répercussions sur les politiques provinciales et sur la compétence provinciale dans certains cas. Ces questions ont des répercussions sur les politiques de développement industriel des provinces et on devrait donc favoriser le processus de consultation avec les provinces.

M. Nystrom: Merci beaucoup.

Le président: Merci, Lorne. Monsieur Grey, je trouve vos opinions fort curieuses et intéressantes et, à mon avis, au point de vue professionnel, elles présentent un déficit. Je crois que vous avez probablement rendu service au Comité en lui rappelant, ou en lui soumettant cette théorie qui veut que les dispositions tarifaires deviennent de moins en moins importantes. J'ai été impliqué dans les négociations du Kennedy Round et du Tokyo Round, et on était d'accord, en général, pour dire que les tarifs auraient de moins en moins d'importance au

[Text]

tries are finding other ways of offsetting reduced tariffs. Am I right in that?

Mr. Grey: Well, we are raising, Mr. Chairman, the whole question as to what extent we are going through a protectionist period. A lot of people talk about the new protectionism. Considering the strains there are in the trading economy, I think governments, including the Canadian government, have shown us a considerable ability to resist unwise pressures for measures of unnecessary protection. But it is the case that the measures of flexible protection, which were elaborated and sanctioned at the international level in the Tokyo negotiations, are with us now. They are being applied by the community, and by the United States. One way of looking at it is that what we were paid for this change is our tariff reductions in the future. We have this increased efficiency of the contingent protection system. That is with us now.

The Chairman: Are you suggesting that if tariffs had been reduced over the last decade there would have been a significant growth in what we call countervailing? What I am getting at is this. We are all paying lip service to reduce tariffs in a policy; we are all getting more astute at rather sanctimoniously finding other ways or means of offsetting the tariff reductions.

Mr. Grey: Mr. Chairman, I think it is too early to answer the question. It is apparent that there was beginning to be increased use of these flexible methods on the eve of the Kennedy Round. We accepted this and, as it were, sanctioned the use of flexible methods in a regime of lower tariffs during the Tokyo Round. That is one way of describing what we were doing in Geneva. The United States was the first country to put its new legislation into effect.

There have been a number of anti-dumping cases and a number of countervailing duty cases. It is probably a little too early to make an assessment as to whether the threat of such action is having a decisive impact on the willingness of people to export to the United States and similarly to the community.

• 1650

I think what has happened is that with the recession you have had major difficulties in certain major industries, which have been dealt with by methods outside of the formal confines of this system. One is the use of various restraints on exports of automobiles, and the others are the trigger-price mechanism and the basic price system as applied to steel imports. But if those became the pattern for the future, you could then say that the Tokyo Round signalled the beginning of a new protectionist phase. If it turned out they are just a passing phenomenon of this particular recession, then the answer would be different. I think it is a little too soon to draw any conclusions.

[Translation]

point de vue protection des entreprises de tous nos partenaires commerciaux. Je soupçonne que vous nous indiquez que les pays trouvent d'autres moyens de compensation dans le cas des tarifs réduits. Ai-je raison de dire cela?

M. Grey: Pour tout dire, monsieur le président, soulevons ici toute cette question de savoir jusqu'à quel point nous traversons une nouvelle période de protectionnisme. Compte tenu des pressions qui s'exercent dans le domaine du commerce, je crois que les gouvernements, y compris le gouvernement du Canada, nous ont démontré qu'ils étaient capables de résister grandement aux mesures de pression peu sages qu'on faisait sur eux pour qu'ils prennent des mesures de protection non nécessaires. Mais il n'en reste pas moins que des mesures de protection souples ont été établies et sanctionnées lors des négociations internationales du Tokyo Round. Ces mesures sont maintenant mises en application dans différents pays et par les États-Unis. On peut, d'une certaine façon, considérer que la réduction que nous obtiendrons pour nos tarifs, à l'avenir, apporte une compensation pour ces mesures. Il n'en reste pas moins que ce système de protection conditionnelle existe maintenant.

Le président: Est-ce que vous prétendez que si ces tarifs avaient été réduits au cours des dix dernières années, on aurait assisté à une croissance importante de ce que nous appelons maintenant des droits compensatoires? Ce que je veux dire, c'est que nous parlons tous, hypocritement, de réduire les tarifs, mais qu'en fait, nous sommes de plus en plus habiles à trouver des moyens d'apporter une compensation à ces réductions tarifaires.

M. Grey: Monsieur le président, je crois qu'il est trop tôt pour répondre à cette question. Il est évident qu'on a commencé à utiliser de plus en plus ces méthodes souples, à la veille des négociations du Kennedy Round. Nous avons accepté cette situation et sanctionné l'utilisation de méthodes souples dans un régime de tarifs moins élevés, au cours des négociations du Tokyo Round. C'est une façon de décrire ce que nous faisons à Genève. Les États-Unis ont été les premiers à mettre en application leur nouvelle loi.

Il y a eu un certain nombre de cas d'anti-dumping et un certain nombre de cas de droits compensatoires. Il est probablement un peu trop tôt pour dire si la menace de prendre de telles mesures aura des répercussions décisives pour ceux qui veulent exporter aux États-Unis, et aussi dans la communauté en général.

Je crois que ce qui s'est produit, c'est qu'au cours de la récession, certaines entreprises importantes ont eu de graves difficultés, et qu'on les a traitées en faisant appel à des méthodes non reconnues officiellement dans le cas de ce système. Une d'entre elles fait usage de différentes restrictions à l'exportation dans le cas des automobiles, et les autres sont ces rouages de prix indicatifs, et ce système de prix de base, tel qu'il s'applique aux importations d'acier. Mais s'il fallait que ces mécanismes deviennent courants à l'avenir, vous pourriez leur dire que les négociations du Tokyo Round ont donné le signal de l'ouverture d'une nouvelle ère de protectionnisme. S'il s'agit simplement d'un phénomène passager, dans le cadre de la récession actuelle, la réponse à cette question serait alors

[Texte]

The Chairman: I think the point I am making to Mr. Grey is that a recession certainly accentuates the problem and probably aggravates the situation. Traditionally, unfortunately, protectionism rears its ugly head in times of recession. This is in conflict with the general philosophy of our trading partners and ourselves that, everything being equal, we should be reducing tariffs. Having said all that, because of recession and policies that we will not get into right now, some of the stronger nations, like the United States and perhaps ourselves to a degree, are tempted to resort, in the absence of raising tariffs, to anti-dumping, to countervailing and to other legal—and I emphasize that word legal—methods. Under normal circumstances we would be using increased tariffs. In other words, we are simply circumventing the philosophy and being rather sanctimonious about it.

Mr. Grey: Well, Mr. Chairman, I said it was too early to make a judgment as to how the balance had shifted, but I would say it is really not clear that the new system, which relies so much on these techniques of flexible protection, is a less protective system than the old system of tariffs. You can make a very good case that the tariff system is better.

The Chairman: I am trying to be provocative, Mr. Grey, for good reason. We need to pick your brain. I am suggesting that in many ways it is more protectionist.

Mr. Grey: Well, I think there is a considerable body of opinion regarding the basic price system and the trigger-price mechanism and such techniques as the industry-to-industry negotiated restrictions on imports which are tolerated in Europe. By industry to industry I mean that the Britain industry negotiates with the Japanese industry as to what shall be the level of import penetration to the UK.

The Chairman: Subsidized interests.

Mr. Grey: If that became a pattern for the future, rather than the exceptional measure for this particular period, then it really would be a more protectionist stage than the old regime of tariffs.

The Chairman: What I am saying to you, Mr. Grey, is that we have got to resist the temptation to be astute, sophisticated and cute, if you like, in offsetting or devising ways and means of acting contrary to the philosophy which we expound, as a nation that tends to be free-trade oriented.

I am not making the case that we should be countervailing, nor that we should be encouraging dumping. Rather, we should be subsidizing interests. Put the shoe on the other foot, and say that one of the problems we have in this country is a tendency on the part of some trading partners to revert to these areas rather than the traditional increased tariffs. You

[Traduction]

différente. Je crois qu'il est donc trop tôt pour que nous tirions des conclusions dans ce cas.

Le président: Je crois que ce que je voulais indiquer à M. Grey, c'est que la récession a très certainement aggravé le problème, et probablement la situation. De façon traditionnelle, malheureusement, le protectionnisme réapparaît aux époques de récession. Cependant, cela entre en conflit avec la conception générale que se font nos partenaires commerciaux, et nous-mêmes, à savoir que, toutes choses égales d'ailleurs, nous devrions réduire les tarifs. Cela dit, compte tenu de la récession et de politiques que nous n'allons pas étudier pour l'instant, certaines des nations les plus importantes, comme les États-Unis, et peut-être la nôtre, jusqu'à un certain point, sont tentées d'avoir recours, pour ne pas augmenter les tarifs, à des mesures antidumping, à des mesures compensatoires et à d'autres expédients juridiques; je souligne ce mot «juridiques». En temps normal, nous ferions appel, dans ces cas, à une augmentation de tarifs. En d'autres termes, nous évitons de contrecarrer notre conception des choses établies et nous agissons plutôt de façon hypocrite.

M. Grey: Monsieur le président, j'ai indiqué que je pensais qu'il était trop tôt pour juger jusqu'à quel point l'équilibre avait été changé, mais je dirais qu'il n'est pas certain que le nouveau système, qui s'appuie autant sur ces techniques de protection souple, est un système moins protectionniste que l'ancien système des tarifs. Vous pourriez prouver que le système des tarifs était meilleur.

Le président: J'essaye de vous provoquer, monsieur Grey, pour deux bonnes raisons. Nous voulons vous mettre au défi, et je prétends que de bien des façons, ce système est plus protectionniste que l'autre.

M. Grey: Je crois que les opinions sont très diverses au sujet du système de prix de base et des rouages de prix indicatifs, et des autres techniques utilisées, telles que les restrictions négociées de secteur industriel à secteur industriel dans le cas des importations, techniques tolérées en Europe. Par secteur à secteur, je veux indiquer par exemple que les entreprises britanniques négocient avec les entreprises japonaises pour établir le degré d'importation qui sera toléré au Royaume Uni.

Le président: Les intérêts subventionnés.

M. Grey: Si ce système devait devenir la règle, à l'avenir, plutôt que l'exception, pour la période dont nous parlons, alors, je crois qu'on en arriverait à un protectionnisme bien plus grand que dans le cas de l'ancien régime des tarifs.

Le président: Monsieur Grey, ce que je veux vous faire comprendre, c'est que nous devons résister à cette tentation de nous montrer astucieux et malins en trouvant des façons de contrecarrer cette conception des choses que nous nous targuons d'avoir à titre de nation ayant adopté le système du commerce libre.

Je ne veux pas prétendre que nous devrions adopter des mesures compensatoires ou que nous devrions encourager le dumping, mais plutôt que nous devrions subventionner les intérêts. Mettre le soulier à l'autre pied et reconnaître que l'un des problèmes que nous avons dans notre pays, c'est que certains partenaires commerciaux ont tendance à revenir à ces

[Text]

say it is too soon to form a conclusion, but I think someone can make a case that it is a little late in reacting to this trend or tendency on the part of our trading partners. There has been evidence before this committee—I will not pass judgment whether it is right or wrong because we have to evaluate it—that we are losing orders because of subsidized interest rates. We are losing orders in the capital goods area because of flagrant dumping. We are losing orders in this country because of countervailing. All these are practices which have taken added significance because of the general agreement that you do not, even in times of recession, resort to increased tariffs. If my theory is right, or the theories that have been pronounced here, then rather than being too soon, it is perhaps almost too late for Canada to take advantage of GATT and protect itself against the attempts. That is the point I would like your views on.

• 1655

Mr. Grey: Mr. Chairman, I really said what I had to say on this point in my brief, when I commented on the fact that there is a wide range of capital equipment—and we have concentrated on electrical equipment, but it certainly goes beyond that into a whole range of other goods—where Canadian producers are reasonably efficient, have demonstrated that they can export, and yet are facing competition in their domestic markets from dumped imports, from subsidized imports, and from countries that do not allow any competition from Canada. And I think, in terms of the economic way, that is the big important area to deal with.

The Chairman: I think, Mr. Grey, we are both saying the same thing. You have taken the position here—I am not suggesting you have not been—whereby you are saying, in effect, that every capital good we talk about, whether it be Brown, Boveri, or Canadian General Electric, is vulnerable to anti-dumping, countervailing, and other so-called legitimate practice on the part of a trading partner for which, under normal circumstances 10, 15 or 20 years ago, we would perhaps have raised tariffs as a retaliatory measure, rather than say that, theoretically you cannot even quote on these types of goods.

Mr. Grey: Mr. Chairman, the question of the dumping of some of these items has been a very long-standing problem. It seems more acute now because we have reduced some of the tariffs and, therefore, the protection against unfair competition, sir, has moved to become the centre of the piece. When there were high tariffs on these products, I think the implicit assumption of ministers and officials in Ottawa was that it was probably impolitic to carry out a vigorous anti-dumping program to deal with some of these problems. The tariff was there and that was as far as one wanted to go. But with tariffs being reduced and the weight being put on these flexible methods, a different range of issues arises.

The second point, Mr. Chairman, is that we have gone through a long process of trying to negotiate better access to

[Translation]

façons de procéder plutôt que d'augmenter les tarifs de façon traditionnelle. Vous dites qu'il est trop tôt pour en arriver à une conclusion, mais je crois qu'on peut prétendre aussi qu'il est un peu trop tard pour réagir contre cette tendance qui existe chez nos partenaires commerciaux. Notre Comité a eu des preuves,—et je ne prétendrai pas que c'est vrai ou faux, car nous devons évaluer la situation,—comme quoi nous avons perdu des commandes du fait qu'il existait des taux d'intérêt subventionnés. Nous perdons des commandes dans le domaine des biens d'investissement parce qu'il y a, de toute évidence, du dumping. Nous perdons des commandes dans notre pays parce qu'il existe des droits compensatoires. Toutes ces pratiques deviennent de plus en plus graves, compte tenu du fait qu'on s'entend, de façon générale, pour ne pas, même en temps de récession, recourir à une augmentation des tarifs. Si ma théorie est juste, ou les théories qui nous ont été soumises, il n'est pas trop tôt, mais plutôt presque trop tard pour que le Canada puisse profiter du GATT et se protéger contre ce genre de tentative. Qu'en pensez-vous?

M. Grey: Monsieur le président, j'ai déjà dit ce que j'avais à dire à ce sujet dans mon mémoire, en indiquant notamment qu'il existait une vaste gamme de biens d'équipement; nous nous sommes concentrés sur l'équipement électrique, mais il y a bien d'autres articles dans cette catégorie où les producteurs canadiens ont acquis une efficacité raisonnable et ont prouvé qu'ils pouvaient exporter, mais pourtant, ils font face, sur leurs propres marchés intérieurs, à la concurrence d'importations bradées ou subventionnées, en provenance de pays qui n'acceptent aucune concurrence de la part du Canada. Sur le plan économique, c'est la question la plus importante.

Le président: Monsieur Grey, je pense que nous sommes tous les deux d'accord. En effet, vous avez dit que tout bien d'équipement, qu'il s'agisse d'un article Brown, de Boveri ou de Canadian General Electric, est exposé à des droits anti-dumping, des droits compensatoires, ou toute autre pratique soi-disant légitime de la part d'un partenaire commercial, alors que, il y a une quinzaine d'années, dans des circonstances normales, nous aurions peut-être augmenté nos tarifs douaniers par mesure de représailles, plutôt que de dire que, en théorie, on ne peut même pas faire de soumission pour ce genre d'articles.

M. Grey: Monsieur le président, le bradage de certains de ces articles est un problème de longue date. Il semble plus aigu maintenant parce que nous avons réduit certains tarifs douaniers, de sorte que la protection contre une concurrence injuste est devenue le centre de nos préoccupations. Lorsque ces articles étaient soumis à des droits douaniers élevés, les ministres et fonctionnaires, à Ottawa, supposaient sans doute qu'il serait plutôt mal avisé de lancer un programme anti-dumping vigoureux pour lutter contre ce genre de problème. Le droit douanier était imposé sur ces articles et ils ne voulaient pas aller plus loin. Toutefois, étant donné que les droits douaniers ont maintenant été réduits, ces méthodes plus souples prennent de l'importance et de nouveaux problèmes surgissent.

En second lieu, monsieur le président, j'aimerais signaler que nous avons essayé pendant longtemps de négocier un

[Texte]

some of these markets, and we have failed. For over 14 years—if my memory serves me correctly—before we got to the Tokyo Round, the question of government procurement was being examined in the OECD and going nowhere. The only practical result was that there were a lot of people going to Paris. We got a beautifully drafted agreement, one that did not deal with the kind of products we were interested in, out of the Tokyo Round. Now that we have arrived at that point and concluded that these efforts at international negotiation on a multilateral basis are unsuccessful, the question arises as to whether some different approach is necessary; different in terms of the vigour with which we would use our own techniques of flexible protection given that the tariff rates have come down, and different in terms of possibly negotiating bilaterally.

The Chairman: Mr. Grey, if you are right, and I sense you are, that as tariffs come down, with the resorting to or the use of anti-dumping, flagrant anti-dumping, countervailing, subsidization of interest rates, financing, all these areas, our trading partner has made us in many ways more vulnerable now than we were when the traditional battle of protectionism was simply one of tariff. This makes the case, to me at least, that it is important we cease to be boy scouts and start arming ourselves in a legitimate fashion to react vigorously and swiftly when it appears we are faced with countervailing and anti-dumping related or linked, of course, to entry, which is really the purpose of the hearings and the proposed legislation of Parliament.

• 1700

Mr. Grey: Mr. Chairman, I did suggest in my brief a couple of more detailed steps that I thought were entirely in accord with our international obligations which could be taken, and which I think would be entirely appropriate in a country like Canada—for the government to take an initiative, perhaps more than one initiative, in launching proceedings in this area rather than leaving it to domestic producers.

The Chairman: I will not provoke you further on it but I think it has been a good exchange. Mr. Nystrom raised a very valid point, of course; that is, for 14 years we have investigated, debated, negotiated a whole area of government procurement. I think I know your views from listening to your discussion with Mr. Nystrom. In this country, unlike Japan, for instance, or Italy, our difficulty in arriving at a policy of government procurement stems from our nature of federalism rather than anything else. The problem does not really lie with Italy and Japan in many ways when we deal with capital goods in the electrical field, but with the whole nature of federalism. This puzzles me and embarrasses me and perhaps I feel very contrite and sorry that somehow our concept of federalism is such that even the extremes of the country, British Columbia and Newfoundland, cannot understand that there are occasions when their decisions will certainly have a negative impact on central Canada, and I come back to the whole concept of capital goods. The whole nature of federalism is that it must be give and take if we must have a policy. I get a little

[Traduction]

meilleur accès à certains de ces marchés, mais en vain. Pendant plus de 14 ans, si je me souviens bien, c'était avant les négociations de Tokyo, la question des achats du gouvernement a été étudiée par l'OCDE sans que l'on aboutisse à quoi que ce soit. La seule conséquence pratique fut qu'un grand nombre de personnes se sont rendues à Paris. Les négociations de Tokyo nous ont donné un accord superbement rédigé, mais qui ne porte pas du tout sur le genre de produits qui nous intéressent. Maintenant que nous nous rendons compte que tous ces efforts de négociation internationale sur une base multilatérale sont vains, il serait peut-être nécessaire d'envisager une approche différente, différente en ce sens qu'elle nous permettrait d'utiliser efficacement des techniques de protection souple, étant donné que les droits douaniers ont été abaissés, et différente en ce sens qu'on pourra envisager de négocier sur une base bilatérale, plutôt que multilatérale.

Le président: Monsieur Grey, si, comme vous le dites, les droits douaniers sont abaissés, entraînant l'utilisation de droits anti-dumping, de droits compensatoires, de subventions des taux d'intérêt, de techniques de financement, etc., nos partenaires commerciaux nous ont rendus, à bien des égards, encore plus vulnérables que nous ne l'étions lorsque la bataille traditionnelle du protectionnisme se faisait uniquement au niveau des droits douaniers. Cela me renforce dans mon opinion, à savoir qu'il est temps que nous cessions de faire les enfants de cœur, afin de nous armer des instruments nécessaires pour réagir vigoureusement et rapidement lorsque nous nous trouvons apparemment en présence de droits compensatoires ou de droits anti-dumping au niveau des importations, ce qui constitue en fait l'essentiel de nos audiences et du projet de loi.

M. Grey: Monsieur le président, j'ai proposé dans mon mémoire plusieurs mesures détaillées qui, à mon avis, sont parfaitement conformes à nos obligations internationales et qu'un pays comme le Canada serait tout à fait justifié de prendre; je veux parler, entre autres, d'initiatives du gouvernement dans ce domaine, plutôt que de laisser aux producteurs canadiens le soin de régler ce problème.

Le président: Je ne voudrais pas vous provoquer davantage, car je pense que cet échange de vues a été très fructueux. M. Nystrom a fait une remarque très intéressante, à savoir que, depuis 14 ans, nous étudions et discutons toute cette question des achats du gouvernement. Je sais maintenant ce que vous pensez exactement, d'après la discussion que vous avez eue avec M. Nystrom. Contrairement au Japon ou à l'Italie, notre pays a du mal à arrêter une politique relative aux achats du gouvernement, en raison même de sa nature fédéraliste. En fait, le problème ne provient pas tellement de l'Italie ou du Japon en ce qui concerne les biens d'équipement dans le domaine des appareils électriques, mais réside plutôt dans notre système fédéraliste. Cela me gêne un peu et je regrette, d'une certaine façon, qu'étant donné notre concept du fédéralisme, même les provinces extrêmes de notre pays, à savoir la Colombie-Britannique et Terre-Neuve, n'arrivent pas à comprendre que, dans certains cas, leurs décisions auront un impact négatif sur le Canada central. La nature même du fédéralisme exige de toute politique qu'elle donne lieu à un

[Text]

concerned and I hope to discuss with the provinces a policy that carried to its ultimate, if dollars mean everything, has a very negative impact on the labour force of central Canada. If, legitimately, the provinces suggest that they buy certain capital goods from Japan or Italy on price and price alone, regardless of dumping, the thousands and thousands and perhaps millions of manhours lost over four years in central Canada is not something you can dismiss quite that easily, since industry even in central Canada has a ripple effect right across the nation.

It is rather tragic the solution lies within the country rather than with her trading partner. I suppose the easy way would be to say, to Japan, to no longer quote on turbines, but that would be unfair to the provinces under our system. I think that would throw the moral obligation on the province and the central government to work for the standard, to work for the good of the country, not just the provinces or the central government or the central province.

Mr. Grey, you put a lot of stress, which strikes a responsive chord with me, on the whole thing of preliminary inquiry. I am quite persuaded by what you mentioned about one of the significant advantages of the American system, which is their ability to clear out, early in the game, anything that is not really significant. That does not seem to be in your mind one of the characteristics of our setup. Perhaps you would expand that a little for me or repeat what is in your brief on that.

Mr. Grey: Mr. Chairman, before I reply to that question, could I comment on your previous comment, an item which we have not touched on at all? It is a matter referred to in the white paper; that is, the need to adjust our anti-dumping system particularly so that it takes account of the existence of regional industries and also of regions where the Canadian industry not serves the local market but where the imposition of an import duty would lay a burden without benefit to anybody. I think it is quite important in the kind of problem, for instance, which came up some years ago in relation to steel, where there was dumping into parts of Canada and where there was this regional problem, that the legislation make provisions for that. That is a very important way in which contingent measures can be adjusted to take account of the regional interest in Canada.

• 1705

On the question of preliminary inquiry, when we negotiated in 1966 and 1967, the Americans made it clear to us that, desirable as it might be to have both injury and the question of dumping looked at simultaneously, they could not do so without congressional legislation. They could not go very far in this direction. The most they could do would be to insist that people making complaints at least show there was some impact, that they make a *prima facie* case, so that they would not be dealing with a trifle.

[Translation]

échange équilibré. Cela m'inquiète lorsque des provinces adoptent une politique qui, si elle est poussée jusqu'à l'extrême, a un impact très négatif sur la main-d'œuvre du Canada central. En effet, si des provinces se proposent d'acheter certains biens d'équipement au Japon ou en Italie simplement parce que leur prix est avantageux, et sans tenir compte du fait que ces articles sont bradés, les milliers, et peut-être millions, d'heures perdues en quatre ans dans le Canada central ne sont pas quelque chose que l'on puisse prendre à la légère, car la situation de l'industrie, même dans le Canada central, a des retombées sur l'ensemble du pays.

Il est plutôt tragique de constater que c'est chez nous que nous trouverons la solution à ce problème, et non pas chez nos partenaires commerciaux. La solution la plus facile serait d'interdire au Japon, par exemple, de faire des soumissions pour des turbines, mais ce serait injuste pour les provinces. Cela obligerait moralement la province et le gouvernement central à contribuer au bien-être du pays tout entier, et non pas simplement d'une province, d'un gouvernement central ou d'une province centrale.

Monsieur Grey, vous avez beaucoup insisté, et je vous en sais gré, sur toute la question de l'enquête préliminaire. J'approuve tout à fait ce que vous dites au sujet de l'un des principaux avantages du système américain, à savoir la capacité d'écarter, dès le début, tout ce qui n'est pas vraiment important. Cela ne vous semble pas être l'une des caractéristiques de notre système. Pourriez-vous donc me donner un peu plus de précisions à cet égard?

M. Grey: Monsieur le président, avant de répondre, puis-je revenir sur vos remarques antérieures et aborder une question dont nous n'avons pas encore parlé? Il s'agit, comme l'indiquait le Livre blanc, de la nécessité de remanier notre système antidumping afin qu'il tienne compte de l'existence d'industries régionales et également de régions où l'industrie canadienne ne dessert par le marché local, mais où l'imposition d'un droit d'importation constitue un fardeau injustifié. Cet aspect est très important, comme ce fut le cas, notamment, il y a quelques années, dans le domaine de l'acier, alors que certains produits étaient bradés dans certaines régions du Canada, ce qui créait ce problème régional. Il faudrait donc que le projet de loi contienne des dispositions à cet égard. Ce serait une façon de faire en sorte que les mesures de contingentement puissent tenir compte des intérêts régionaux.

En ce qui concerne l'enquête préliminaire, lorsque nous avons négocié en 1966 et 1967, les Américains nous ont fait clairement comprendre que, bien qu'il soit souhaitable d'étudier ensemble le problème du préjudice et celui du bradage, cela leur était impossible sans l'accord du Congrès. Ils ne pouvaient donc pas aller très loin dans ce domaine, et le maximum qu'ils pouvaient faire était d'insister pour que ceux qui déposaient des plaintes prouvent au moins qu'il y avait un certain impact, que c'était un cas «*prima facie*», de sorte que les autorités américaines n'auraient pas à s'occuper de pédales.

[Texte]

It was concluded that in our legislation, in 1968, it would be unwise to go further than the Americans had done in the direction of inquiring into injury. Therefore, the formulation devised was that the inquiry should not go forward unless the Deputy Minister of National Revenue was of the opinion that there was evidence of injury. Being of the opinion that there is evidence is some way short of actually making a determination of injury.

Now, the United States has moved, in revising its legislation, from merely requiring the statement of the impact from a complainant to having a full-blown ITC inquiry which takes place in parallel with the first inquiry as to whether there is dumping and whether there is subsidization. I think off hand about 50 per cent of the formal complaints of dumping and subsidization are disposed of, including a number of complaints against Canadian exporters.

Now, my point, and I have made this before, is that if you have such a preliminary system and you dispose of these complaints which appear not to be justified, then it is possible to have a rather more Draconian system afterwards, because presumably you are dealing with cases where it has been established that there is a *prima facie* case of injury.

I believe Canada is frequently damaged by dumping and by subsidized goods, and I believe we should have an efficient system. But it does not do us any good, as an exporting country, to have a system where we are very Draconian in regard to dumped or subsidized imports where it turns out there is no real threat to Canadian producers. So we have to sort these categories out rather early in the process.

The Chairman: This is why, Mr. Grey, I wish our white paper had not limited proposals on import policy, because I think import-export policy is really the same policy. If we had too Draconian an import policy, we would pay the price on export policy. That is a message that keeps coming through here. People seem to tell us that we should, for goodness' sake, act, but not too publicly, or not associate them with our acts. I do not mean you, but some of the industry. They tell us not to be too difficult with their trading partners in flagrant cases of dumping or countervailing, because they have to export.

It makes our problem very difficult with regard to what is a happy balance, especially when, strictly speaking, we do not have any mandate at all on the export side.

I suppose we would be well within our mandate if we came in with a really Draconian approach to import policy, one that would please the import industry in general. There are exceptions, but the harm we could be doing unintentionally to export policy, because of the retaliation from our partners, would obviously be Draconian.

We on this committee, although theoretically limited to import policy, are always conscious of export policy.

[Traduction]

Lors de la rédaction de notre loi, en 1968, on jugea mal avisé d'aller plus loin que les Américains en ce qui concerne les enquêtes relatives au préjudice. En conséquence, il avait été décidé que l'enquête n'aurait lieu que si le sous-ministre du Revenu national était convaincu qu'il y avait préjudice. Être convaincu qu'il y a préjudice ne revient pas tout à fait à déterminer l'ampleur du préjudice.

Depuis, les États-Unis ont modifié leur loi et ne demandent plus seulement aux plaignants de décrire l'impact; en effet, une enquête complète est menée parallèlement à la première enquête, afin de déterminer s'il y a bien bradage et subvention. Je pense qu'environ 50 p. 100 des plaintes officielles de bradage et de subvention font l'objet d'un non-lieu, y compris un certain nombre de plaintes contre des exportateurs canadiens.

Or, je prétends, et je l'ai déjà dit, que si vous adoptez ce genre d'enquête préliminaire et que vous disposez ainsi des plaintes qui ne vous semblent pas justifiées, on peut avoir un système encore plus draconien à un deuxième niveau, puisque l'on peut supposer que l'on a alors affaire à des cas où le préjudice a été prouvé.

Je suis convaincu que le bradage et la subvention des exportations nuisent souvent au Canada, et c'est pour cela que nous devrions avoir un système efficace. Toutefois, cela ne nous servirait à rien, en tant que pays exportateur, d'avoir un système draconien à l'égard des importations bradées ou subventionnées, s'il s'avère que ces importations ne constituent pas une menace réelle pour les producteurs canadiens. Il faut donc faire, dès le début de tout le processus, une distinction très nette entre ces deux catégories d'importation.

Le président: C'est la raison pour laquelle, monsieur Grey, j'aurais aimé que notre Livre blanc ne contienne pas des propositions limitées à la politique d'importation, car, à mon avis, l'importation et l'exportation relèvent de la même politique. Ainsi, si nous adoptons une politique trop draconienne en ce qui concerne les importations, nous en paierons les conséquences au niveau des exportations. C'est un message qu'on nous répète constamment dans ce Comité. En effet, on nous dit d'intervenir plus rapidement, mais pas trop ouvertement, sans associer le nom de certains de nos témoins,—et je ne vous vise pas particulièrement,—à nos initiatives. Ces témoins nous ont demandé de ne pas être trop sévères à l'égard de leurs partenaires commerciaux en cas de bradage ou de droits compensatoires flagrants, car ils doivent assurer leurs exportations.

Cela nous rend la tâche extrêmement difficile, car il s'agit de trouver un juste équilibre, alors que, littéralement, nous ne sommes pas saisis de la question des exportations.

Je suppose que nous serions tout à fait justifiés, étant donné notre mandat, de recommander une approche très draconienne sur le plan des importations, approche qui satisferait les importateurs en général. Sauf exception, nous nuirions, sans le vouloir, aux exportateurs, car nos partenaires commerciaux exerceraient des représailles.

Notre Comité doit donc se limiter, en théorie, à la politique des importations, mais nous gardons constamment à l'esprit le problème des exportations.

[Text]

I intend to pursue this further with our officials, but, on a preliminary inquiry, it seems to me that there should be some way in which we can modify beneficial legislation. Our officials have been extremely co-operative in the recent weeks and months in meeting the challenge the witnesses such as yourself put forward.

It seems to me that it should not be beyond the capability of the system to do a little better job on screening out at the preliminary stage, coming up with a less conservative decision. Now, we should be a little more aggressive and perhaps a little more complete.

What do you think we need to make that possible? What do you think is needed by Revenue to do a better job at the preliminary stage? To say "a better job" is no reflection on them, but in order to meet the standards that you think are important, that you envy in the American system, the ability to clean out at the preliminary stage and to arrive at better conclusions, what do you think is needed here?

• 1710

Mr. Grey: I think, Mr. Chairman, it is not only the question of the substance of what is done, but of how it is done. In the American system it is evident that there is a proper inquiry into whether or not there is any indication of injury. That is done by the provision that, when a complaint is accepted by the officials who are the equivalent in the United States system to the National Revenue officials, at the point where they accept a complaint as being filed in due form, and inquiry is opened by the International Trade Commission into whether or not there is a reasonable indication of injury. That is the wording in the American legislation. As well, there are time limits within which they must produce an answer.

In the Canadian system, if the Deputy Minister of National Revenue concludes that he is not prepared to go forward and institute an investigation because, in his view, there is no evidence of injury, the complainant may, if a complaint has been filed in written form, refer it to the anti-dumping tribunal. There have been, I think, at least two cases of that sort.

I think what I am suggesting is that we should consider whether that procedure should be generalized and there should be an inquiry by the tribunal of this preliminary sort into every complaint that is accepted as being put forward in the proper course. That procedure in the United States has protected Canadian exporters against unwarranted investigations. It seems to me it would be desirable in the Canadian context, both because Canada is an exporting country and because there are regions of Canada that might think this system is primarily for the benefit of producers in central Canada, to have a system that screens out those complaints that are not warranted. This has to be seen to be done as well as actually being done. I recognize that National Revenue has on occasion not proceeded with complaints because they were satisfied that there was really no adverse impact.

The Chairman: Mr. Nystrom, would you pursue that line and carry on for me until I come back?

[Translation]

J'ai l'intention d'en parler plus longuement avec les fonctionnaires, mais, en ce qui concerne l'enquête préliminaire, il me semble qu'on devrait pouvoir trouver un moyen de modifier la loi actuelle. Nos fonctionnaires se sont montrés extrêmement coopératifs, ces derniers mois, en nous aidant à relever le défi que des témoins comme vous nous ont lancé.

Je ne pense pas que, étant donné le système actuel, il soit impossible d'améliorer les mécanismes de sélection à une étape préliminaire. Toutefois, par la suite, nous devrions nous montrer un peu plus agressifs, et peut-être plus tenaces.

Pour y parvenir, que devons-nous faire? De quoi a besoin le ministère du Revenu pour instaurer un mécanisme de sélection préliminaire plus efficace? Quand je dis «plus efficace», ce n'est pas péjoratif pour les fonctionnaires du ministère, mais c'est plutôt dans le but d'atteindre les objectifs que vous jugez importants, puisque vous enviez la capacité du système américain de sélectionner les plaintes dès le début pour en arriver à des conclusions plus solides. Que faut-il faire?

M. Grey: Monsieur le président, ce n'est pas tellement ce qu'on doit faire, mais plutôt comment on va le faire. Dans le système américain, une enquête appropriée est menée pour déterminer s'il y a eu, ou non, préjudice. En effet, lorsqu'une plainte est acceptée par les fonctionnaires de l'organisme américain qui correspond au ministère canadien du Revenu national, lorsqu'ils acceptent, donc, cette plainte comme ayant été déposée en bonne et due forme, une enquête est ouverte par la «International Trade Commission», afin de déterminer s'il y a des preuves raisonnables de préjudice. C'est ce que dit exactement la loi américaine. Cette enquête, par ailleurs, doit se faire dans des délais limités.

Dans le système canadien, si le sous-ministre du Revenu national estime qu'il ne peut pas ordonner une enquête parce qu'il n'est pas convaincu qu'il y a préjudice, le plaignant peut, s'il a déposé sa plainte par écrit, faire appel au tribunal anti dumping. A ma connaissance, il y a eu au moins deux cas de ce genre.

A mon avis, nous devrions déterminer si cette procédure devrait être généralisée et si une enquête devrait être menée par le tribunal, à un niveau préliminaire, pour toute plainte déposée en bonne et due forme. Aux États-Unis, cette procédure a protégé les exportateurs canadiens contre des enquêtes injustifiées. Il me semble souhaitable, dans le contexte canadien, étant donné que le Canada est un pays exportateur et que certaines régions pourraient penser que ce système est conçu essentiellement pour bénéficier aux producteurs du Canada central, d'avoir un système qui permettrait d'éliminer les plaintes qui ne sont pas justifiées. Ainsi, justice serait non seulement faite, mais perçue comme telle. Je reconnais par ailleurs que le ministère du Revenu national a, à plusieurs occasions, éliminé certaines plaintes parce qu'il était convaincu qu'il n'y avait pas d'impact néfaste.

Le président: Monsieur Nystrom, pouvez-vous continuer la discussion jusqu'à ce que je revienne?

[Texte]

The Acting Chairman (Mr. Nystrom): I wonder if any of the officials would have any questions at this time for Mr. Grey.

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance): I would like to follow up this preliminary injury question.

As you know, DNR does now require evidence of injury at the time they accept a complaint. When we were in Washington a couple of weeks ago, Commerce department officials told us that the preliminary injury inquiry in the United States had almost doubled the cost of bringing an anti-dumping case. As you know, we have had a lot of complaints about our own tribunal and the costs of appearing before it, and I am really wondering if there is not something short of going to a full-blown legal system like the Americans have at the preliminary stage. When I say "something short of", I am thinking in terms of something with a lot more openness and maybe, just maybe, of expanding the rights of importers and exporters to refer a case to the tribunal for an opinion if National Revenue proceeds with the case.

Mr. Grey: The question of cost is a different question from whether or not you have a formal procedure. The costs in the United States arise because the practice has developed of dealing with all of these issues with the aid of learned counsel. Dealing with contingent measures of protection is a big industry, and a growing industry, in the United States. I do not think adopting a technique of formal inquiry means that necessarily we are going to impose the same costs on Canadian producers or on importers, as has developed in the United States. It is a question of how you do it. It would depend upon the rules of procedure of the tribunal and on whether they developed a practice of encouraging the interested parties to speak for themselves; whether their procedure is very legalistic and therefore drives people into having to hire counsel to protect them from making procedural mistakes, or whether it is a procedure more like a conventional administrative tribunal, where the substance is dealt with and where procedural traps are minimized. I think it would be possible to develop a procedure that dealt with this problem in a firmer way by screening out the cases that are not warranted, without imposing costs. I think Mr. Hines' point is important that, in this smaller economy, to invent a costly procedure is in itself—it can be, depending on which side you are looking at—either a protectionist device, or an aspect of the system which denies protection to producers.

• 1715

[Traduction]

Le président suppléant (M. Nystrom): L'un des fonctionnaires a-t-il une question à poser à M. Grey?

M. Roy Hines (directeur adjoint de la Division des relations économiques internationales, ministère des Finances): Je voudrais simplement faire quelques observations au sujet de l'enquête préliminaire.

Comme vous le savez, le ministère du Revenu national exige maintenant des preuves de préjudice au moment du dépôt de la plainte. Lorsque nous étions à Washington, il y a une quinzaine de jours, les fonctionnaires du département du Commerce nous ont dit que l'enquête préliminaire, aux États-Unis, avait presque fait doubler le coût d'un procès anti-dumping. Comme vous le savez, on critique beaucoup notre propre tribunal et ce qu'il en coûte pour comparaître devant cet organisme, de sorte que je me demande vraiment si on ne pourrait pas trouver un juste milieu pour éviter d'instaurer des procédures judiciaires complètes au niveau de l'étape préliminaire. Quand je parle d'un «juste milieu», je parle d'un système qui serait beaucoup plus transparent et qui permettrait éventuellement, je dis bien éventuellement, d'élargir les droits des importateurs et des exportateurs d'en appeler au tribunal, si le ministère du Revenu national étudie l'affaire.

M. Grey: La question des coûts est tout à fait indépendante de la décision d'instaurer une procédure officielle. Ces coûts ont augmenté, aux États-Unis, parce qu'ils en sont arrivés à examiner toutes les plaintes grâce à l'intervention de conseillers juridiques compétents. L'élaboration de mesures de protection a donné naissance à une bureaucratie de plus en plus importante, aux États-Unis. Je ne pense pas qu'en adoptant le système de l'enquête officielle, à un stade préliminaire, on sera nécessairement obligé d'imposer les mêmes coûts aux producteurs et importateurs canadiens qu'aux États-Unis. Tout dépend comment vous vous y prenez. Cela dépendrait des règles de procédure suivies par le tribunal, et aussi, cela dépendrait si l'on a établi une pratique d'encouragement pour que les parties intéressées parlent en leur nom propre. Je voudrais aussi savoir si leurs procédures sont outrageusement judiciaires et obligent par conséquent à engager des avocats pour se protéger des erreurs, ou s'il s'agit de procédures qui ressemblent plus à celles suivies devant un tribunal administratif ordinaire, où l'on traite de la nature même de la question et où les embûches du côté procédure sont réduites au minimum. Je crois qu'il serait possible d'établir une procédure pour mieux régler ce problème en éliminant les causes où le recours à la procédure pourrait être évité, et de ne pas imposer des frais dans ce cas. Je crois que M. Hines a souligné quelque chose d'important, c'est-à-dire que dans le cadre de cette économie moins importante, l'invention d'une procédure coûteuse est en soi,—et cela dépend à quel point de vue vous vous placez,—soit une façon protectionniste de procéder, soit une façon d'utiliser un système qui refuse de donner une protection aux producteurs.

Le président suppléant (M. Nystrom): Y a-t-il des questions supplémentaires?

The Acting Chairman (Mr. Nystrom): Are there any supplementary questions?

[Text]

Mr. Hines: I have another, but it is on a different point. It is on the question of adjustment assistance. I am really interested in your proposal by which you are suggesting adjustment assistance as an alternative to Article XIX on import action. You know, we have had a lot of Article XIX actions in terms especially of textiles, clothing, footwear, and that sort of thing, all of which have resulted in quota measures; but they have also resulted, at least in textiles and clothing more recently, in adjustment systems package. I am really wondering whether you are suggesting that we need something in this legislation to broaden adjustment assistance, or whether you feel that what we have got in place now is adequate.

Mr. Grey: It is a long time since I dealt with the adjustment assistance programs in Canada and I do not know whether I am really on top of the details. I think it is important that in the United States there are specific powers given the President, right in the escape clause legislation, to deal with the use of adjustment assistance measures, and in particular cases he has made the judgment that that is better than import restricting action. As a case in point—if I am correct—take leather garments, a case in which Canadian interests were involved, and for which the President proposed measures of adjustment assistance rather than import restricting measures. If it is valuable for Canadian exporters, it is apt to be something we should look at ourselves. Now whether it should be a simple declaratory piece of legislation, one that makes clear that existing measures of adjustment assistance in the Canadian system may also be used for these purposes, or whether it should be something as detailed as the American legislation which was enacted in 1974 and is extraordinarily detailed, is something that I do not know if I am competent to say because I have not been following the evolution of adjustment assistance measures for the last four or five years. But it does give an additional measure of flexibility to the government in responding to an established case of adverse impact.

Mr. Hines: If I could just follow up on that for a second, it seems to me that if one were to write something in the legislation, it would probably have to be some very broad authority giving discretionary powers to the government. I cannot visualize a very precise provision in the law that would deal with this. Maybe you can, I cannot.

Mr. Grey: The American legislation is precise in the terms that it envisages assistance to communities. I do not think that would be irrelevant in Canada, to firms and to workers. But it is cast in a discretionary form; I mean, it is something that the President can invoke if, looking at the situation in the round, he feels it is necessary. I think it is worthy emphasizing that we are talking here only about the response of the government in terms of Article XIX, not in terms of dumping, or counter-vail, or adjustment decisions where it is really not relevant, but in terms of situations which you are talking about, withdraw-

[Translation]

M. Hines: J'en ai une dernière, mais sur un point différent. Il s'agit de l'aide au rajustement. Ce qui m'intéresse, c'est la proposition où vous indiquez qu'une aide au rajustement pourrait remplacer l'article XIX au sujet des mesures prises pour l'importation. Dans le cadre de l'article XIX, comme vous le savez, beaucoup de ces mesures ont été prises dans le cas du textile, du vêtement, de la chaussure, etc., et toutes ces mesures ont abouti à l'établissement de contingents, mais aussi, du moins dans le textile et le vêtement, plus récemment, à des ensembles de mesures de rajustement. Je me demande véritablement si vous proposez que nous insérions dans cette loi quelque chose qui permettrait d'accroître les possibilités d'aide au rajustement, ou si vous pensez que ce que nous avons actuellement suffit.

M. Grey: Cela fait bien longtemps que je ne me suis pas occupé de cette question des programmes d'aide au rajustement au Canada, et je ne sais pas si je suis au courant de tous les détails. Je crois qu'il est important de noter qu'aux États-Unis, il y a des pouvoirs précis qui sont donnés au président dans le cadre de la loi sur les échappatoires, pour qu'il puisse se servir de ces mesures d'aide au rajustement, et dans certains cas, le président a décidé que ces mesures étaient préférables à des mesures de restriction des importations. Ainsi, si je ne me trompe, dans le cas des vêtements de cuir, où des intérêts canadiens étaient impliqués, le président a proposé de prendre des mesures d'aide au rajustement plutôt que des mesures de restriction des importations. Si cette façon de procéder peut rendre service aux exportateurs canadiens, nous devrions peut-être l'examiner. Je ne suis cependant pas qualifié pour dire s'il faudrait simplement établir une loi déclaratoire qui indiquerait qu'à ces fins, on peut aussi se servir des mesures d'aide au rajustement qui existent dans le système canadien, ou s'il faut établir une loi aussi détaillée que la loi américaine, qui a été mise en vigueur en 1974, et qui est terriblement détaillée. Comme je n'ai pas suivi l'évolution de cette question des mesures d'aide au rajustement, au cours de ces quatre ou cinq dernières années, je ne suis pas qualifié pour trancher la question. Mais je crois que ces mesures donnent au gouvernement un instrument supplémentaire qui lui permet de réagir avec souplesse face à une situation désavantageuse.

M. Hines: Pour donner suite à cette idée, puis-je dire qu'il me semble que si l'on voulait intégrer quelque chose dans la loi, il faudrait qu'il s'agisse d'une autorité très vaste donnant au gouvernement des pouvoirs discrétionnaires. Je ne puis pas concevoir que l'on établisse une disposition très précise qui traite de cette question. Peut-être que vous pouvez le faire, mais je ne puis le concevoir.

M. Grey: La loi américaine est précise, car elle prévoit l'aide aux communautés. Je pense que cela pourrait s'appliquer, au Canada, aux entreprises et aux travailleurs. Mais aux États-Unis, il s'agit d'un pouvoir discrétionnaire que peut invoquer le président si, en examinant la situation, il pense que c'est nécessaire. Je crois qu'il est bon de souligner ici que nous ne parlons que d'une réaction du gouvernement dans le cadre de l'article XIX, et non pas de dumping, de mesures compensatoires ou de décisions de rajustement lorsque ce n'est pas approprié. Nous parlons de ces cas que vous avez mentionnés,

[Texte]

ing a tariff concession or putting on an import quota, and where you face a possibility of the other government exercising its rights to withdraw a concession. You are operating under a different set of rules. It seems to me that having this added response may save us something in the long run.

• 1720

The Chairman: Rodney, I want to emphasize once again—and I am sure you have read most of the transcripts—that in many ways, unintentionally, we have perhaps a blueprint for a type of approach to problems that may ease the frustration of members of Parliament from all parties. It has been a rather unpartisan approach to problems because our proposal on import policy claims to be a discussion paper, although it anticipates the discussion under normal circumstances because there is legislation in the back that anticipates the discussion. Perhaps it did not anticipate the nature or the makeup of the committee, and we tend to be irreverent. So the legislation may be superfluous at the moment, since no one knows the outcome of the discussion.

One of the nicer compliments paid to our committee is that, in the three or four months we have existed, there has been a kind of rapport in approach between officials, members and witnesses. I think much of what we hope to accomplish in our import policy could come from attitudes—I think you agree from your brief—and these attitudes would increase the efficiency of our officials who are understaffed, underpaid and all the rest of it.

I wonder if Mr. McCammon at this stage might briefly outline some of the changes National Revenue have proposed and, in fact, are implementing in what may be more than a legalistic approach to capital goods, but is more an administrative and attitudinal change to the problem of capital goods, tenders and the fear of dumping because of the very negative impact it has on the economy of this country. I think over recent weeks there has been a marked change in approach by National Revenue.

Maybe Mr. McCammon would like to bring us up to date on this.

Mr. Ken McCammon (Director General, Special Assessments, Department of National Revenue): Thank you, Mr. Chairman. You could say we have been taking a more proactive stance in the area of heavy electrical equipment recently. We did take a position with respect to Italian generators whereby we took action on the basis of irrevocable bids. While this has yet to be tested in the courts, we feel that we do have legal grounds on which to take such action.

In any case, I think, in dealing with such sophisticated equipment, it is most necessary for us to work closely with the

[Traduction]

comme le retrait d'une concession de tarifs ou l'établissement d'un contingent d'importations, et des cas où il y a possibilité que l'autre gouvernement exerce son droit de retrait d'une concession. Il s'agit d'une série différente de règles. Il me semble que cet instrument supplémentaire à notre disposition pourrait nous aider à longue échéance.

Le président: Rodney, j'aimerais souligner encore une fois, et je suis persuadé que vous avez lu la plupart des comptes rendus, que de bien des façons, sans nous être concertés, nous sommes peut-être arrivés à un projet de solution aux problèmes qui pourrait soulager les frustrations de nombreux députés de tous les partis. Cette approche revêt un caractère plutôt non partisan du fait que notre proposition de politique d'importation bien qu'elle soit un document de travail, se prête à un débat sur la question, débat qui pourra être utile dans le cadre de la rédaction d'un projet de loi. Mais peut-être que la nature ou la composition du Comité n'avait pas été prévue et nous semblons procéder de manière assez officieuse. Donc, il est peut-être trop tôt pour aborder la question d'un projet de loi car personne ne connaît l'issue du débat.

L'un des compliments les plus flatteurs fait à notre Comité portait sur le fait que depuis les trois ou quatre mois que nous existons, il s'est créés des liens entre les divers fonctionnaires, membres du Comité et témoins. Je pense ce qui nous tient le plus à cœur dans le cadre de notre politique d'importation peut découler d'un changement des attitudes. Je pense que vous en convenez dans votre mémoire. Et c'est en changeant les attitudes prévalantes que nous améliorerons le rendement de nos hauts fonctionnaires qui n'ont pas suffisamment de personnel et qui ne sont pas assez bien payés.

Peut-être que M. McCammon pourrait nous décrire brièvement certaines des modifications que le ministère du Revenu national propose d'apporter et applique même déjà. Ces changements représentent plus qu'une approche juridique à la question des biens d'équipement: il s'agit plutôt d'un changement administratif et d'attitude dans la façon de résoudre les problèmes des biens d'équipement des appels d'offre et du dumping. Ce problème est en effet très grave pour l'économie du pays. Je crois avoir constaté au cours des quelques dernières semaines un changement marqué dans l'approche du ministère du Revenu national.

M. McCammon pourrait peut-être nous en parler.

M. Ken McCammon (directeur général des évaluations spéciales, ministère du Revenu national): Merci, monsieur le président. On pourrait dire que nous avons adopté une position plus ferme face au secteur du matériel électrique lourd ces derniers temps. Nous avons adopté une position précise à l'égard des générateurs italiens, c'est-à-dire que nous avons pris des mesures fondées sur un système d'appel d'offres irrévocable. Bien que cette approche n'ait pas encore été mise à l'épreuve devant les tribunaux, nous estimons avoir tous les droits nécessaires pour justifier la prise de ces mesures.

Dans tous les cas, je pense que pour ce qui concerne le matériel de technologie de pointe, il est nécessaire que nous

[Text]

industry in being able to gain the expertise. I guess that is the biggest problem: building up enough expertise so that you can act quickly and make decisions before bids are let and the damage is done. But it does take a lot of resources; it does take a lot of co-operation for this type of strance with the industry, and we have been getting it.

The Chairman: I might say, Mr. McCammon and Mr. Grey, that one of my concerns—and now I am wearing my provincial hat—is that the provinces are entitled to the maximum degree of competition, and one of the things that has impressed me in our discussions with witnesses is that there are the best two competitors for this type of business in this country. So we should in many ways welcome foreign competition, provided it is aboveboard and not subject to dumping. I think the provinces are entitled to the assurance that we are not, in essence, putting up the equivalent to a tariff barrier, unless it becomes the procurement policy of the provinces and the federal government in the absence of a clear procurement policy that says all our needs shall be supplied from domestic sources. Then I think we have an obligation to our trading partners to live up to what appears to be an open-door policy as long as they do not abuse it, which is what you are trying to prevent, I think. So I do not think we can translate this into legislation. I think it has got to be attitudinal.

• 1725

Mr. Grey, there are so many points that we have not been able to do justice to our brief, and it leads me to say that we may just want to have you back again in the final stages of this thing, because we are now starting to write up our findings, our concepts, our recommendations and our observations. I might say, too, in case I leave the wrong impression, that as much as I am pleased by and enamoured of the changes in revenue and attitude, I still have an open mind as to whether we should not again recommend a more in-depth inquiry by another organization or another committee of the House into the whole concept of the relationship between the various organizations such as the Anti-dumping Tribunal, Revenue and the Tariff Board. I tend to be a little terrified that 10 years from now we might have 10 such boards or 10 such organizations with the diffusion of the very rather limited expertise that is available now.

I am not suggesting that I have got a closed mind on what the future could bring. I am just saying I am rather pleased at the way Revenue and other departmental officials are reacting to problems.

This does not mean that there is not, in the long run, a very good case to be made for a more in-depth study as to whether or not one day, sooner or later, these tribunals or boards should be meshed into a much more co-ordinated organization, much as they have been in the States.

[Translation]

collaborions étroitement avec l'industrie pour obtenir les connaissances voulues. Je pense que c'est le plus grand problème auquel nous devons faire face: acquérir suffisamment de compétence pour nous permettre d'agir rapidement et de prendre des décisions avant que les offres ne soient faites et qu'il n'y ait eu préjudice. Mais cela nécessite beaucoup de ressources. Cela nécessite beaucoup de collaboration avec l'industrie et je dois dire que nous n'avons pas eu de problème à ce niveau.

Le président: J'aimerais vous signaler, monsieur McCammon et monsieur Grey, que l'une de mes préoccupations, et je parle maintenant pour ma province, est le fait que les provinces jouissent d'un degré maximal de concurrence. L'une des choses qui est ressortie de nos discussions avec les témoins, et qui m'a fort impressionné, est le fait qu'il existe deux grands concurrents pour ce genre d'affaires au pays. Donc de plusieurs façons, nous devrions accueillir à bras ouverts la concurrence étrangère à condition qu'elle soit légitime et qu'il ne s'agisse pas de dumping. Je pense que les provinces devraient avoir ce genre de garanties. Nous n'avons pas l'intention d'instaurer l'équivalent d'une barrière tarifaire à moins que cela ne devienne la politique d'acquisition des gouvernements provinciaux et fédéral en l'absence d'une politique d'acquisition claire, nette et précise exigeant l'achat chez nous pour nos besoins. Je pense que nous avons une obligation face à nos partenaires commerciaux de nous conformer à une politique de libre échange tant et aussi longtemps qu'il n'y a pas d'abus, ce que vous essayez d'empêcher. Je ne pense pas que nous puissions adopter des textes de loi en ce sens. Il me semble que c'est plutôt une question d'attitude.

Monsieur Grey, il y a tellement de questions dans votre mémoire auxquelles nous n'avons pu rendre justice, c'est pourquoi je vous dis que nous aimerions bien vous revoir lorsque nous en serons rendus vers la fin de ce travail. Nous commençons la rédaction de nos constatations, nos notions, nos recommandations et nos observations. Permettez-moi d'ajouter, je ne voudrais pas laisser de fausses impressions, même si je suis heureux et ravi des changements décelés au Revenu et dans les attitudes, que je garde quand même un esprit ouvert quant à la possibilité de recommander une étude plus approfondie par notre organisation, ou un autre comité de la Chambre, de ce concept global des rapports entre les divers organismes, le Tribunal anti dumping, le ministère du Revenu et la Commission du tarif. Je suis un peu épouvanté à l'idée que dans 10 ans nous aurons peut-être 10 commissions comme celles-ci ou 10 organisations du genre, ce qui «éparpillera» le petit nombre de spécialistes que nous avons présentement.

Je ne dis pas que je me ferme les yeux sur ce que l'avenir peut apporter. Je dis simplement qu'il me fait plaisir de voir comment les représentants du Revenu national et d'autres ministères ont réagi aux problèmes.

Cela ne signifie pas qu'à long terme on ne pourrait pas prouver qu'il faut une étude en profondeur ni que tôt ou tard ces tribunaux ou commissions pourraient être imbriqués dans une organisation beaucoup plus coordonnée, comme on l'a fait aux États-Unis.

[Texte]

Again, I must say I am rather impressed by your views that, regardless of what we do in the meantime, one thing we must strive for is a greater disposition of cases at the preliminary stage in a definite manner, rather than in halfhearted way.

Mr. Nickerson?

Mr. Nickerson: I have just a few more questions, Mr. Chairman.

Did I understand the witness to say that the preliminary inquiry would be conducted by the Anti-dumping Tribunal, the same as the main inquiry? Or would it be done by a different organization, a different body?

Mr. Grey: Mr. Chairman, I do not see any reason why, if you are going to have a formal preliminary inquiry, it could not be held by the same body. You have one body and a staff which develop expertise in assessing the impact of imports on domestic producers. It would be uneconomic to have two bodies to do it.

The United States has that system. It is the International Trade Commission that conducts both the preliminary inquiry and the definitive inquiry. There have been no legal problems, that I am aware of, arising from the fact that they are forced to look a second time at a question of injury, when they have previously dealt with it. I think that may have been a matter which concerned people here, whether it was proper to create a system in which the Anti-dumping Tribunal would look at things twice.

It partly is a question of drafting the terms under which these two different inquiries, preliminary and definitive are conducted. I think it would be uneconomic to have two bodies doing this, and it could well be done by one body. Indeed, under our present legislation, if the complainant or the deputy minister requests, it can be done now.

It is really a question, as I think Mr. Hines suggested, of whether the right that we now give domestic producers and the deputy minister should be extended to exporters. If that right which we now have in the law were extended to exporters, you would virtually have a system in which all complaints of dumping and, I assume, subsidization would be the subject of a preliminary inquiry as to whether there really were a meaningful adverse impact that warranted proceeding with the case.

Mr. Nickerson: On another subject, I gather that you do not like the so-called basic-price system one little bit. Am I correct in thinking that you do not see any circumstances where that might prove a useful tool to the Canadian government?

• 1730

Mr. Grey: Well, I can envisage circumstances in which, looking at a problem of an industry that faces severe structural adjustment, it might seem very attractive for the people concerned with the import problem to have such a device. But it seems to me that in the real world, if such a severe problem arises it can be dealt with under the rules of Article XIX. I think it is very unfortunate that the Americans and the

[Traduction]

Je le répète, je suis plutôt impressionné par votre point de vue voulant que, quoi que nous passions dans l'intervalle, nous devons nous efforcer de régler rapidement et définitivement un plus grand nombre de causes à l'étape préliminaire plutôt que de le faire à moitié.

Monsieur Nickerson?

M. Nickerson: J'ai encore quelques autres questions, monsieur le président.

Le témoin a-t-il dit que l'enquête préliminaire serait faite par le Tribunal anti-dumping, comme pour l'enquête principale? Ou serait-elle faite par un autre organisme?

M. Grey: Monsieur le président, je ne vois pas pourquoi, si vous devez avoir une enquête préliminaire formelle, qu'elle ne puisse pas être faite par le même organisme. Vous avez en place un organisme et un personnel qui est devenu spécialiste dans l'évaluation des effets des importations sur les producteurs canadiens. Ce serait pas économique que deux organismes le fassent.

Les États-Unis ont adopté ce système. La International Trade Commission fait à la fois l'enquête préliminaire et l'enquête définitive. Cela n'a pas posé de problèmes légaux, pas à ma connaissance, du fait qu'elle doive étudier une seconde fois la question de préjudice, alors qu'elle l'avait déjà examinée. Cette question a inquiété certaines personnes ici qui se sont demandé s'il était convenable de créer un système où le Tribunal anti-dumping étudierait deux fois ces questions.

Il s'agit en partie de rédiger les conditions en vertu desquelles ces deux différentes enquêtes, préliminaire et définitive, sont faites. Il ne serait pas économique que deux organismes fassent ce travail qui peut très bien être fait par un seul. En fait, en vertu de notre loi actuelle, si le plaignant ou le sous-ministre le demande, ce peut-être fait maintenant.

Il s'agit vraiment, comme l'a souligné M. Hines, de savoir si le droit que nous accordons présentement aux producteurs canadiens et au sous-ministre doit être élargi pour comprendre également les exportateurs. Si ce droit, qui fait partie présentement de la loi, était accordé aux exportateurs, vous auriez presque un système dans lequel toutes les plaintes concernant le dumping, et probablement le subventionnement, feraient l'objet d'enquête préliminaire, pour déterminer s'il y a vraiment des effets néfastes justifiant la poursuite d'une cause.

M. Nickerson: Sur un autre sujet, je présume que vous n'aimez pas du tout le système du «prix de base». Ai-je raison de croire que vous ne prévoyez aucune circonstance où le gouvernement canadien pourrait trouver ce système utile?

M. Grey: Je puis concevoir des cas où il pourrait sembler très utile pour les personnes intéressées à l'importation qu'on dispose d'un tel moyen dans le cas où une entreprise doit faire des rajustements structurels graves. Mais il me semble qu'en fait, si une difficulté grave se présente, on peut la régler dans le cadre des règles de l'article 19 et je crois qu'il est très malheureux que les Américains et les Européens n'aient pas

[Text]

Europeans have not used Article XIX to deal with the steel issue because that is where these issues arise. Article XIX is designed to deal with such issues, and it would not have been adverse to the interests of the United States and the community to invoke Article XIX to deal with their real problems in this area.

But if we adopt the basic price technique and we persuade our trading partners that this is consistent with the anti-dumping code, which I am convinced it is not, the time will come when somebody will have a basic price system against Canadian exports, and then you will see how painful it will be. What if the United States had used a Canadian-type basic system in which, if you sell below the basic price system, you pay an anti-dumping duty, and then you make the case afterwards that maybe there is injury? If we had had that in regard to steel rather than the trigger-price system, which just triggers an anti-dumping proceedings not an anti-dumping duty,—and that is an enormous difference—then Canadian exporters of steel would have done very well under the U.S. trigger-price system. They would have faced really quite a different sort of regime in regard to their exports. I think this is unnecessary for Canada on the import side and dangerous on the export side.

Mr. Nickerson: I see.

Now, the next question you may have answered already, but I found it difficult to hear what was going on when Mr. Mackasey was doing his radio interview describing the amount of confidence he has in the Minister of Finance. I am pleased to see that somebody has confidence in the Minister of Finance.

With regard to adjustment assistance, I wonder if you could explain to me—because I am not, by any means, an expert on this subject—preferably by way of an example, with a specific commodity, the mechanism by which an adjustment assistance relief should be granted.

Mr. Grey: Well, let me give you an example from the United States practice. In the American legislation about Article XIX, which was last revised, very comprehensively, in 1974 in The trade act, it was provided that when the ITC, having heard a petition for relief under Article XIX, the escape clause, recommends an import restrictive measure, the President may opt instead to use adjustment assistance to that industry rather than to restrict imports. He makes this judgment in terms of looking at the over all interests of the country and of the United States, which would include the possibility of the damage that it will do to the export industry in the country concerned; how dependent that country is on exports of the particular product, and perhaps some considerations that lie outside the remit of the National Trade Commission. Now, in a recent case concerning leather garments, in which Canadian interests would have been adversely affected if the

[Translation]

fait appel à cet article 19 pour traiter de cette question de l'acier car c'est justement un domaine où il y a ces difficultés. L'article 19 a été conçu pour régler ces problèmes et les États-Unis et la Communauté auraient eu intérêt à se prévaloir de l'article 19 pour régler leurs difficultés réelles dans ce secteur.

Mais si nous adoptons la technique du prix de base et que nous persuadons nos partenaires commerciaux qu'elle est acceptable dans le cadre du code anti-dumping, ce que je nie, il viendra un moment où chacun se prévaudra d'un système de prix de base pour s'opposer aux exportations canadiennes et vous verrez combien ce sera dur. Quelle aurait été la situation si les États-Unis s'étaient servis d'un système de prix de base tel que le système canadien par lequel, lorsque vous vendez en-dessous du prix de base, vous versez un droit anti-dumping et puis on doit s'efforcer de prouver par la suite que peut-être il y a eu préjudice? Si cela s'était produit dans le cas de l'acier au lieu qu'on utilise le système des prix indicatifs, qui simplement déclenchent une procédure anti-dumping, mais n'obligent pas à verser un droit anti-dumping, et il y a là une énorme différence, alors les exportateurs canadiens d'acier se seraient trouvés dans une excellente situation dans le cas de l'application du système de prix indicatifs américains. Ces exportateurs se seraient trouvés dans une situation tout à fait différente dans le cas de leurs exportations. Je ne crois pas que ce soit nécessaire donc que le Canada se prévale de cette technique de prix de base au point de vue importation et que c'est une façon dangereuse de procéder si l'on considère l'aspect exportation.

M. Nickerson: Je vois.

Je voudrais poser une autre question à laquelle vous avez probablement déjà répondu. La raison, c'est que j'ai eu du mal à entendre ce qui s'est passé lorsque M. Mackasey a donné son entrevue à la radio et qu'il a décrit combien il avait confiance dans notre ministre des Finances. Je suis heureux de voir que quelqu'un a confiance en notre ministre des Finances.

Dans le cas de l'aide aux entreprises, je me demande si vous pourriez m'expliquer, car je ne suis pas du tout expert dans ce sujet, sous forme d'exemples si possible, en donnant un produit précis comme exemple, quel est le rouage qui doit être utilisé lorsqu'on accorde une telle aide en guise de compensation.

M. Grey: Je vais vous donner un exemple dans le cas de ce qui se passe aux États-Unis. Dans la loi américaine, dans l'article 19, qui a été révisé de façon très complète en 1974 dans le Trade Act, il est prévu que, lorsque le Département du Commerce reçoit une demande d'aide en vertu de l'article 19, la clause de sauvegarde et recommandait de prendre des mesures restrictives dans le cas des importations, le président a le choix d'utiliser cette aide compensatrice pour aider une entreprise plutôt que de restreindre les importations. Le président prend cette décision en examinant l'ensemble des intérêts du pays, des États-Unis, et en examinant s'il y aura préjudice éventuel à l'endroit de l'industrie d'exportation du pays en cause. Le président se demande ainsi jusqu'à quel point ce pays dépend de ces exportations dans le cas de ce produit particulier et le président peut aussi tenir compte de questions dont la National Trade Commission ne pouvait pas tenir

[Texte]

President had accepted the proposal to put on increased tariffs, the President instead decided that he would invoke his right to use adjustment assistance, and to make funds available for the industry to restructure itself.

There is nothing more in my brief except the assertion that if that was good for Canada as an exporter, maybe it is something we ought to have too. Maybe there are situations in which it would be better for Canada to use an adjustment assistance mechanism in relation to these escape clause actions, rather than an import restricting measure. In these escape clause actions, you are facing the risk of compensatory withdrawals because you are taking away from a country something which they have bargained for. You are raising a tariff, or you are imposing a quota, and you are cutting back their fair exports to you. In that case, there is a cost to be considered; therefore, you do need to have the most flexible response possible.

Mr. Nickerson: One final question, and I think you have already addressed this one too; that is, the question of the administration and Anti-dumping Tribunal being over here, the Tariff Board being over there, and other authority lying with the Minister of National Revenue, et cetera, et cetera. If this were all to be brought together, as you suggest—and I think you also suggested that it again be divided into two basic parts, one being the economic arm of the organization, and the other the legal or tribunal type of arm—where would it best fit into the organization of the Government of Canada, in your opinion? Should it be under Industry, Trade and Commerce? Should it be in the Department of Finance or Revenue? Where would it best fit into the overall structure?

• 1735

Mr. Grey: Mr. Chairman, I did not really suggest very much because, aside from relabelling the Anti-dumping Tribunal as the Canadian import tribunal, there is not very much in the discussion paper on the question of administration. There are some additional provisions but it does not really address the question of administration in any great detail. Therefore, I said these were issues that ought to be looked at.

I think what I have most clearly in mind is the desirability of taking the legal functions of the Tariff Board and establishing a body like the Income Tax Appeal Board to deal with those legal issues, and that it is not wise to mix up purely legal matters, where legal expertise is needed, with the economic matters the Tariff Board deals with, I have had that view for rather a long time. I would like to separate those two.

That naturally raises the question of whether the functions of the import tribunal, which deals with the adverse impact of

[Traduction]

compte. Récemment, dans le cas des vêtements de cuir, si le président avait accepté cette proposition d'accroître les tarifs, les intérêts canadiens auraient été lésés le président a décidé qu'il invoquerait l'aide compensatrice et qu'il fournirait des fonds à l'industrie pour qu'elle se restructure.

Tout ce que j'indique dans mon mémoire, c'est que cette situation était bénéfique pour le Canada à titre d'exportateur, peut-être que nous devrions aussi pouvoir nous prévaloir des mêmes mesures chez nous. Peut-être qu'il existe des situations où le Canada aurait intérêt à utiliser un tel mécanisme d'aide dans le cas de ces mesures prises en vertu de clauses de sauvegarde plutôt que de prendre des mesures de restriction des importations. Dans ces mesures prises en vertu de la clause de sauvegarde, vous vous trouvez devant le risque de réductions en représailles car vous avez retiré à un pays un avantage qu'il avait obtenu par négociation. Vous augmentez un tarif ou vous imposez un contingentement et vous réduisez ainsi l'exportation auquel elle avait droit ce pays. Dans ce cas, il faut considérer quelles seront les conséquences pour le Canada de cette façon de procéder et, par conséquent, vous vous devez de pouvoir réagir de la façon la plus appropriée, la plus souple possible.

M. Nickerson: A titre de dernière question, et je crois que vous avez déjà aussi abordé cela, il s'agit de la question d'avoir d'une part l'administration et le Tribunal anti-dumping; d'autre part la Commission du tarif et d'autres pouvoirs accordés au ministre du Revenu national etc... Si on intégrait tous ces organismes comme vous l'avez proposé, et qu'à nouveau on les divise en deux parties fondamentales, l'une étant le service économique de l'organisation et l'autre le tribunal ou le service juridique, où est-ce que vous penserez qu'il faudrait intégrer cette organisation dans le cadre du gouvernement du Canada? Est-ce que ceci devrait relever du ministère de l'Industrie et du Commerce ou du ministère des Finances ou du Revenu? Où serait le meilleur endroit pour mettre cet organisme dans la structure d'ensemble gouvernementale?

M. Grey: Monsieur le président, je n'ai pas proposé grand-chose à part d'appeler le Tribunal anti-dumping Tribunal canadien des importations. Dans le document, il n'y a pas grand-chose sur cette question d'administration. Il existe des dispositions supplémentaires mais elles ne traitent pas réellement de la question de l'administration en détail. Par conséquent, ce sont des questions, comme je l'ai dit, qu'il faudrait examiner.

Je crois que ce qui est le plus clair pour moi, c'est qu'il faudrait reprendre les fonctions juridiques du Conseil du Trésor et établir un organisme tel que la Commission d'appel de l'impôt sur le revenu pour s'occuper de ces questions juridiques et, à mon avis, il n'est pas sage de mêler les questions purement juridiques, où il y a besoin d'une compétence juridique, avec des questions économiques, comme le fait la Commission du tarif. Il y a longtemps que je suis de cet avis et j'aimerais voir les deux services comme des entités distinctes.

Cela soulève naturellement la question de savoir si les fonctions d'un tribunal d'importation qui traite des effets

[Text]

imports on producers, should not be merged with what would be the remaining functions of the Tariff Board, which deals inter alia with the impact of imports; and whether those economic functions could be better exercised if they were put together with one staff. When you think of that, you begin to wonder, given the inquiry into dumping or subsidization now carried on by the Department of National Revenue, whether that body of officials would not be better attached to that body which also deals with injury, and whether they would be given the additional status in that fashion, which a number of other briefs to the committee have suggested. I think that is well worth looking at, and I did not go beyond saying I thought the committee should consider that.

The question arises as to whether there is a need in that situation for a specialized body like the Textile and Clothing Board. The two industries whose import problems are looked at by that board feel very strongly there are very rapid changes in the market for their products, which require special expertise. A board focuses on their problems and can do so quickly. I think it is difficult to argue with the point of view. Whether it is always going to be necessary to have a separate board is a matter that ought to be looked at. I am very conscious that the present board has a very high standing with the industry and, I would hope, with consumers and people in parts of Canada other than central Canada. I would be the last person to suggest that you ought to empty out . . .

Mr. Nickerson: Thank you very much, Mr. Grey. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: I want to tell Mr. Nickerson that I was so laudatory about the Minister of Finance because I was talking to the Minister of Finance. My many years around here suggest that this is good policy. When I am talking to you I will be very laudatory to you, Mr. Nickerson, when you become Minister of Finance.

Mr. Grey, did I discern the faintest element of sarcasm in your reference to consumers when you were talking about textiles, or am I wrong?

Mr. Grey: Well, sir, if you detected it you are very discerning, because it was not very evident.

The Chairman: You did not answer the question. I did not ask you if it was evident. I asked you really if you were full of concern—we will call a spade a spade—that the Textile Board is a very, very attractive board to the importers in this country but not necessarily in the best interests of consumers. Maybe, in fairness to the board, there is not an equivalent safeguard on the part of the consumers in this whole area of textiles. I think the consumers in recent months have been neglected and forgotten in a lot of the discussions in this country. Come the moment of truth, the consumers have got to be protected.

[Translation]

néfastes des importations pour les producteurs ne devraient pas être fusionnées avec ce qui resterait des fonctions de la Commission du tarif qui traite entre autres des répercussions des importations, et si ces fonctions économiques ne pourraient pas mieux être exercées si elles étaient intégrées et qu'il y avait un seul personnel. En songeant à cette question, compte tenu de l'enquête qui est en cours actuellement de la part du ministère du Revenu national sur le dumping et les subventions, on doit se demander s'il n'y aurait pas lieu de rattacher ce corps de fonctionnaires à ce groupe qui traite aussi des préjudices et si on ne pourrait pas lui donner cette nouvelle situation, ce que préconisent un certain nombre d'autres mémoires qui ont été présentés au Comité. Je crois qu'il serait bon d'examiner cette question mais je n'ai pas été plus loin et tout ce que j'ai dit c'est que le Comité devrait examiner la question.

La question se pose de savoir s'il faudrait dans ce cas établir un organisme spécialisé comme la Commission du textile et du vêtement. Ces deux secteurs d'entreprise dont les problèmes d'importation sont examinés par cette commission sont d'avis de façon très nette qu'il se produit des modifications rapides sur le marché dans le cas de leurs produits et que, par conséquent, il faut une compétence toute spéciale pour en traiter. Donc il faut une commission qui se penche sur leurs problèmes et puisse agir rapidement. Je crois qu'il est difficile d'aller contre ce point de vue. On pourrait aussi examiner la question de savoir s'il serait toujours nécessaire d'avoir une commission distincte. Je sais que la commission que nous avons à l'heure actuelle jouit d'un grand prestige auprès des entreprises et j'espère auprès des consommateurs et des gens dans d'autres parties du Canada que la région du centre du Canada. Je serais le dernier à prétendre qu'il faudrait retirer . . .

M. Nickerson: Merci, monsieur Grey. Merci monsieur le président.

Le président: Je voudrais dire à M. Nickerson que si j'ai tant loué le ministre des Finances, c'est que je parlais comme ministre des Finances. D'après mon expérience ici depuis de nombreuses années, je pense que c'est une excellente politique. Lorsque vous deviendrez ministre des Finances, monsieur Nickerson et que je vous parlerai, je ferai aussi votre éloge.

Monsieur Grey, est-ce que je n'ai pas remarqué que vous étiez un peu sarcastique lorsque vous vous référiez aux consommateurs et que vous parliez de textile? Ou ai-je tort?

M. Grey: Si vous avez décelé quelque chose, c'est que vous étiez très perspicace car ce n'était pas très évident.

Le président: Vous n'avez pas répondu à ma question. Je n'ai pas demandé si c'était évident mais j'ai demandé si vous vous inquiétiez beaucoup du fait, disons-le franchement, que la Commission du textile constitue pour les importateurs quelque chose de très utile au Canada mais qu'elle ne constitue pas nécessairement un organisme qui serve de façon parfaite les intérêts des consommateurs? Peut-être qu'en toute justice dans le cas de cette commission, on pourrait dire que les consommateurs ne disposent pas de mesures de garantie équivalente dans tout ce domaine du textile. J'ai l'impression qu'au cours des derniers mois, les consommateurs ont été négligés, oubliés, lors

[Texte]

Mr. Grey: Mr. Chairman, I have an historical interest in this because I dealt with textile policy for a number of years in the period before it was institutionalized and supported as it is now. There has been a great deal of writing and discussion recently about the cost imposed on consumers, particularly in western Canada, by the policy of protecting the textile and clothing industries. I have seen various economic analyses which suggest that this cost is very high. I think this analysis is probably, in terms of formal economics, quite incorrect.

However, it is a matter of fact, not of theoretical analysis, whether or not there is a cost imposed on consumers, and I think, if you examine them, the prices of textile products in Canada are not unreasonably high. It is a fact that some of our textile and clothing prices are now lower than the prices of comparable products in the United States. One of the reasons for this is that there is a much higher degree of retail price competition between people who are serving consumers in Canada and in the United States than there is in Europe.

At a recent discussion of this very issue, I asked why a pair of trousers from Hong Kong should have cost \$25 in Canada and \$45 in the United Kingdom in the same time period. It was a pair of trousers from the same factory and was essentially the same product. I knew what the answer was. It was a difference in the effectiveness of the retail industry in distributing products here, compared to the same industry in the United Kingdom. I seemed to be the only person in the room who knew the answer, though. Nobody wanted to answer that sort of question.

I think that if a factual inquiry were carried out about the costs to consumers in Canada of the policy of protecting the industry, the answer on a factual basis would be that it was not very high. That is so because the retail industry is really very effective, and the restrictive measures taken are not that onerous.

Another way of saying it is that successive ministers, officials and various members of the board have, in recommending the various quotas, taken account of the fact that in some parts of Canada people see their interest in this matter as consumers, and in other parts of Canada they see it as producers. In formulating their advice, they have taken some account of this.

That is easier to do in a country where there is effective competition at the retail level than it would be, say, in most European countries where the benefits of any restrictive measure tend to go to the importers and the distributors, and where very little of it gets passed on to consumers.

I think there is substantial competition for imports in this area in Canada and that the benefit is passed on to consumers.

[Traduction]

de beaucoup de discussions qui ont eu lieu au pays. Le moment de la vérité est venu, les consommateurs doivent être protégés.

• 1740

M. Grey: Monsieur le président, je m'intéresse depuis longtemps à la question, car je me suis occupé depuis un certain nombre d'années de la politique sur les textiles, durant la période où on n'avait pas encore institutionnalisé et financé ce secteur comme il l'est présentement. On a beaucoup écrit et discuté récemment des coûts imposés aux consommateurs, surtout dans l'ouest du Canada, par la politique de protection de l'industrie du textile et du vêtement. J'ai lu diverses analyses économiques qui prétendent que ce coût est très élevé. A mon avis, cette analyse est probablement tout à fait inexacte, sur le plan économie propre.

Toutefois, c'est une question de fait et non pas d'analyse théorique, qu'il y ait ou non un coût d'imposé aux consommateurs. Si vous les étudiez, vous verrez que les prix des produits textiles au Canada ne sont pas bien déraisonnablement élevés. Il est vrai que les prix de certains de nos textiles et vêtements sont maintenant inférieurs à ceux de produits comparables aux États-Unis. Une des raisons, c'est qu'il y a une bien plus grande concurrence dans les prix de détail entre ceux qui servent les consommateurs au Canada et aux États-Unis, que ce n'est le cas en Europe.

Lors d'une discussion récente sur la question, j'ai demandé pourquoi un pantalon de Hong Kong devrait coûter \$25 au Canada et \$45 au Royaume-Uni, lors de la même période. Il s'agissait de pantalons de la même manufacture et c'était essentiellement le même produit. Je connaissais la réponse. C'est à cause de la différence qui existe dans l'efficacité de l'industrie de détail qui distribue les produits ici, et celle qui le fait au Royaume-Uni. Je semblais être la seule personne qui connaissait la réponse dans la pièce. Personne ne voulait répondre à ce genre de question.

Si une véritable enquête était faite sur ce qu'il en coûte aux consommateurs canadiens d'avoir cette politique de protection de l'industrie, la réponse factuelle, c'est qu'il n'en coûte pas très cher. La raison en est que l'industrie de détail est vraiment très efficace, et les mesures restrictives adoptées ne sont pas très coûteuses.

Il y a une autre façon de l'expliquer, les ministres et les fonctionnaires qui se sont succédés, de même que les divers membres de la Commission ont tenu compte, en recommandant les divers contingentements, du fait que dans certaines régions du Canada, les gens voient leur intérêt dans la question en tant que consommateurs, alors qu'ailleurs au pays, ils le voient en tant que producteurs. Ils en ont donc tenu compte lorsqu'il s'est agi de formuler leurs conseils.

C'est plus facile à faire dans un pays où la concurrence est efficace au niveau du détail que cela ne le serait, par exemple, dans la plupart des pays européens où les avantages des pratiques restrictives reviennent surtout aux importateurs et aux distributeurs et où très peu est transmis aux consommateurs.

Il y a au Canada une concurrence importante en matière d'importation et les consommateurs en profitent. Il s'agit

[Text]

The test of this is simply to compare the prices. I really rest this assertion on the fact that, if you go and examine the prices, you will find that the Canadian consumer does not pay an extraordinary amount for these products.

The Chairman: Then we would say, if I move to another point, that it is imperative that we keep that element of competition, if we are going to help the textile industry and the workers.

One thing that impressed me in your brief, on page 12, is your most categorical statement regarding Article III of GATT. You state that Article III of GATT does not allow countries to restrict their purchase of capital equipment to domestic suppliers, contrary to what is generally believed. This is important to me because I have found it very difficult to follow the reasoning as to why we have not restricted the purchase of capital equipment to domestic suppliers, presuming, again, there is an element of competition in the country. Presuming that the element of competition was there to the degree necessary to protect the provincial interest, are you suggesting that Article III does not really allow not only Canada, but also Japan and Italy, to restrict their purchase of capital equipment to domestic suppliers?

Mr. Grey: Mr. Chairman, my reading of Article III of the GATT in relation to government procurement is that it is not inconsistent with the GATT for a government agency to restrict, to domestic producers, its purchases in regard to the provision of capital equipment for the production of the service; that is, the postal service, possibly the telephone. It hinges on whether the product being made for sale to consumers is a good, rather than a service. The GATT deals with goods, and in this provision it refers to the fact that this out for procurement does not extend to the purchase of equipment for the manufacture of goods for sale. My point is that electricity is a good, and it was once the subject of a tariff item in Canada. In the United States, there was a court case which turned on the fact that electricity is a good and, therefore, a state law restricting the purchase of capital equipment by a state agency to products produced in the United States was struck down in the courts because it was inconsistent with the GATT.

• 1745

So my argument really only relates to goods for the production of electricity, to machinery and equipment for the production of electricity, because it is a good, and the GATT...

The Chairman: Shipbuilding, chemical.

Mr. Grey: No.

The Chairman: Even more so.

Mr. Grey: If what is sold to the consumer is a service, then the GATT really does not apply.

The Chairman: Finally, I would just like you to summarize page 14 in your brief, when you say—and we might end on this, unless Mr. Nickerson has other things—the time has come to face up to the legitimate problems of the capital

[Translation]

simplement pour le constater de comparer les prix. Mon affirmation repose sur le fait que si vous étudiez les prix, vous verrez que les consommateurs canadiens ne payent pas un prix excessif pour ces produits.

Le président: Nous pourrions donc dire, avant de passer à une autre question, qu'il est impératif de conserver la concurrence si nous voulons aider l'industrie du textile et le travailleur.

Une chose m'a impressionné dans votre mémoire, votre déclaration très catégorique concernant l'article III du GATT, à la page 12. Vous déclarez que l'article III du GATT ne permet pas aux pays de limiter l'achat de biens d'équipement à leurs fournisseurs nationaux, contrairement à ce qu'on croit généralement. Je trouve cela important, car il m'a été très difficile de suivre le raisonnement, à savoir pourquoi nous n'avons pas limité l'achat de biens d'équipement aux fournisseurs de chez-nous, en supposant de nouveau qu'il y a un élément de concurrence au pays. Si l'on suppose que l'élément de concurrence existe dans la mesure où il est nécessaire de protéger l'intérêt provincial, prétendez-vous que l'article III ne permet pas, non seulement au Canada, mais également au Japon et en Italie, de limiter les achats de biens d'équipement aux fournisseurs du pays?

M. Grey: Monsieur le président, d'après l'article III du GATT concernant les achats des gouvernements, il n'est pas incompatible avec le GATT qu'une agence gouvernementale restreigne aux producteurs du pays ses achats concernant l'acquisition de biens d'équipement nécessaires pour certains services comme le service postal, et même le téléphone. Il s'agit vraiment de savoir si le produit fabriqué pour la vente aux consommateurs est un bien plutôt qu'un service. Le GATT s'occupe de biens et cet article touche l'acquisition d'équipement pour la fabrication de biens devant être vendus. Je prétends que l'électricité est un bien, elle a déjà fait l'objet d'un tarif douanier au Canada. Aux États-Unis, une cause a été portée devant les tribunaux pour souligner le fait que l'électricité est un bien et, par conséquent, une loi limitant l'achat de biens d'équipement d'un organisme d'État à des produits fabriqués aux États-Unis a été rejetée par les tribunaux comme n'étant pas conforme au GATT.

Par conséquent, mon argument n'a vraiment trait qu'aux biens qui produisent de l'électricité, aux machines et à l'équipement qui la génèrent, après c'est un bien que le GATT...

Le président: Pour la construction de navires, les produits chimiques?

M. Grey: Non.

Le président: Encore plus.

M. Grey: Si ce que l'on vend aux consommateurs est un service, alors le GATT ne s'applique pas.

Le président: Je voudrais finalement résumer la page 14 de votre mémoire, alors que vous déclarez, et nous pourrions terminer ici, à moins que M. Nickerson ait autre chose à ajouter, que le temps est venu de faire face aux problèmes réels

[Texte]

equipment manufacturers. Now, we have been doing a lot of talking on this side of the table about what we are doing. What would you think will meet your criteria in trying to face up to the legitimate problems of the capital equipment manufacturers?

Mr. Grey: I think there are various measures that could be taken within the framework of the anti-dumping system. There are two which I suggest. One is that the government can exercise its right to initiate an anti-dumping proceeding, and it may wish to define the area of that investigation as being much broader than the specific complaint of one producer. We realize that a proceeding, when it goes ahead, is based on the deputy minister's definition of the range of goods at issue. The deputy minister can make it as broad as he likes because we very carefully preserved, in the anti-dumping code and subsequently in the legislation, the right of the government to initiate an investigation that does not have to have a complaint. That means it can define the area as being much broader. It would be open to the Government of Canada to initiate an investigation of the dumping of any area of capital equipment, if it was satisfied that there was evidence of injury by such. That is the point that has to be clear: that there is injury.

The Chairman: In the government's opinion.

Mr. Grey: The second specific suggestion is to make clear that, when there are those sorts of arrangements which are commented on in the General Electric brief, where a user in Canada makes an arrangement with an exporter and the exporter establishes a subsidiary in Canada, or a branch in Canada, and acts as the importer of record, it would be open to say that the importer of record is merely the exporter; to look through this sort of fictitious arrangement and say that it is simply a compensatory arrangement under which the exporter pays the anti-dumping duty. Now, possibly in the Canadian system, but unequivocally in the United States system, that payment of anti-dumping duty results in an additional anti-dumping duty. It is in law, as it is in economics, an additional quantum of dumping.

What the United States system says is that you can only impose the burden twice, because if there is a firm contract that the anti-dumping duty is paid by the exporter, you could get into a sort of endless regression. So, the law says you can only do it twice. But, you know, a double anti-dumping duty that deals with the situations in which fictitious corporations, or branches, have been established to frustrate the effect of the law would probably introduce an element of discipline and be very salutary.

• 1750

The Chairman: I would like to have your views, and perhaps we could take another few minutes, on pages 8, 9 and 10. It is a very technical point, but you talk about injury caused by imports rather than by dumping. Could you expand on that a little as to what particular problems the United States face, for instance, in this area? What is the difference between material and principal injury? In a declining industry do you take a

[Traduction]

des fabricants de biens d'équipement. Nous avons beaucoup discuté de ce côté-ci de la table de ce que nous faisons. Pour faire face aux problèmes réels des fabricants de biens d'équipement, que faudrait-il pour répondre à vos critères?

M. Grey: Diverses mesures pourraient être prises au sein même du système antidumping. Je pourrais vous en suggérer deux. Premièrement, le gouvernement peut exercer son droit de lancer une procédure anti-dumping, il peut vouloir que le champ de cette enquête déborde une plainte particulière venant d'un producteur. Nous savons qu'une procédure, une fois qu'elle est lancée, se fonde sur la définition que donne le sous-ministre de la gamme des biens en question. Le sous-ministre peut, comme il l'entend, décider qu'elle soit très vaste, car nous avons conservé très précieusement le code antidumping et, par la suite, dans la loi, le droit du gouvernement de lancer une enquête sur le dumping concernant un bien d'équipement sans qu'il y ait plainte. Le gouvernement peut élargir la portée de son enquête, s'il est d'avis qu'il y a eu préjudice. C'est là-dessus qu'il faut être clair: qu'il y a préjudice.

Le président: De l'avis du gouvernement.

M. Grey: La deuxième suggestion est de s'assurer que, lorsqu'il y a eu des dispositions du genre de celles qui ont été mentionnées dans le mémoire de la Compagnie Générale Électrique, lorsqu'un utilisateur au Canada prend les dispositions auprès de l'exportateur et que celui-ci établit une filiale au Canada et agit en tant qu'importateur officiel, on puisse dire que l'importateur officiel est simplement l'exportateur, et qu'on puisse donc dans des dispositions de ce genre déclarer qu'il s'agit simplement d'une disposition compensatoire en vertu de laquelle l'exportateur paie un droit antidumping. Il est possible dans le système canadien, et de façon non équivoque dans le système américain, que le paiement d'un droit antidumping donne lieu à un droit antidumping supplémentaire. Devant la loi comme sur le plan économie, il s'agit d'un droit de dumping additionnel.

D'après le système américain, on ne peut imposer le fardeau que deux fois, car s'il existe un contrat ferme voulant que le droit antidumping soit payé par l'exportateur, on pourrait s'engager dans une régression sans fin. Par conséquent, la loi stipule que vous ne pouvez le faire que deux fois. Cependant, vous le savez, un droit antidumping double dans le cas de corporations fictives ou de filiales, qui existent pour frustrer les effets de la loi, fournirait probablement un élément de discipline et serait très salutaire.

Le président: J'aimerais connaître votre avis et nous pourrions peut-être passer quelques minutes de plus sur les pages 8, 9 et 10. C'est un aspect très technique mais vous avez parlé du problème des préjudices attribuables aux importations plutôt qu'au dumping. Pourriez-vous expliquer un peu cette question et nous dire quels sont les problèmes des États-Unis, par exemple, dans ce domaine? Quelle est la différence entre un

[Text]

different view of imports? Would you look at imports as exasperating an industry already declining? Would you look on it a little differently? Would you automatically presume imports in that case to have all the connotations of dumped imports?

Mr. Grey: Mr. Chairman, maybe I could illustrate the problem, which relates both to Article XIX into dumping and subsidization, and it is problem peculiarly for the United States. I only commented on it because one of the briefs you received used this different usage of cost. If you look at the automobile case, the ITC found that imports had had an injurious impact on the domestic industry, but they said a greater impact and a greater injury was caused by the decline in demand; therefore, according to United States law there was no basis for acting against imports. Now, that is the way the United States law is written, but it is premised on the assumption that you look at the over-all condition of the industry, and if somehow its profits, its employment, its sales, its throughput have declined, that is a condition of injury, and you act against imports if the major cause of that decline is imports.

The GATT does not say that. It says you can act if the imports have caused injury. It seems to me that, in the situation the Americans faced, the issue was whether the negative impact on the American automobile industry of imports was sufficient to be called serious injury. If it was, then they could have acted under the GATT.

In my formulation, and it is the formulation of Canadian law, if the industry has been declining I mean if demand has been declining—that is a separate issue. But it is the relative penetration of imports that is the question, and that is also the GATT doctrine. This became an acute issue because of the use of the term “principal cause” in the anti-dumping code, and your subcommittee decided not to use that language in the Canadian legislation. Now the GATT has been redrafted. The GATT code has been redrafted to follow the Canadian practice and the Australian practice, and now the American practice. This is still an issue for the Americans in their Article XIX legislation.

I tried to set out what is a very technical issue in as succinct a way as possible here. My only purpose is to warn the subcommittee against a line of reasoning that had appeared in another brief where this American concept had been introduced. I think the concept is confusing and the Americans have already abandoned it in part of their legislation, but not in the escape clause.

The Chairman: It certainly worked against our interests in recent negotiations with the Japanese.

[Translation]

préjudice au matériel et un préjudice au capital? Et pour ce qui est d'une industrie en déclin, a-t-on un opinion différente des importations? Croyez-vous que les importations contribuent à amplifier le problème d'une industrie déjà en déclin? Le point de vue est-il différent? Considérez-vous automatiquement les importations dans ce genre de situations comme du dumping?

M. Grey: Monsieur le président, je pourrais peut-être vous donner un exemple du problème qui porte sur l'article 19 et qui a trait au dumping et au subventionnement. C'est un problème surtout pour les États-Unis. Je l'ai abordé simplement du fait que l'un des mémoires que vous avez reçus abordait la question d'un usage différent du coût. Mon exemple porte sur l'industrie de l'automobile. Le Département du Commerce a découvert que les importations avaient une incidence nocive sur l'industrie intérieure. Cependant, les fonctionnaires ont découvert que la baisse de la demande avait une incidence plus considérable sur l'industrie et entraînait un plus grand préjudice. Par conséquent, en application de la loi américaine, il n'y avait pas de raison pour prendre des mesures contre les importations. Mais ce sont là des dispositions de la loi américaine fondée sur l'hypothèse qu'il convient d'examiner la situation générale de l'industrie et que si le profit, l'emploi, les ventes et le rendement en général enrégistrent des pertes, il y a préjudice. Des mesures sont alors prises contre les importations si ces dernières sont en grande partie responsables de ce déclin.

Mais ce n'est pas ce que le GATT dit. En effet, le GATT prévoit la prise de mesures lorsque les importations entraînent préjudice. Il me semble que dans le cas des Américains, la question qu'il convenait de déterminer était de savoir si l'incidence négative des importations sur l'industrie de l'automobile des États-Unis était suffisante pour être considérée comme un préjudice grave. Si tel était le cas, des mesures auraient pu être prises en vertu des dispositions du GATT.

Selon le libellé de la loi canadienne, si l'industrie est en déclin, je veux dire, si la demande baisse, c'est une question tout à fait distincte. La question qui nous intéresse, c'est la pénétration relative des importations et c'est également ce que prévoit le GATT. Cela est devenu une question importante à cause de l'utilisation de l'expression «cause principale» dans le code anti-dumping et votre sous-comité a décidé de ne pas utiliser cette expression dans la loi canadienne. Mais le GATT a été révisé. Le code du GATT a été révisé pour être plus conforme aux pratiques canadiennes et australiennes ainsi qu'aux pratiques américaines actuelles. Mais cela demeure une question importante pour les Américains dans le contexte de leur article 19.

J'ai essayé de vous expliquer une question très technique dans des termes aussi compréhensibles que possible. Tout ce que j'ai essayé de faire est de mettre le sous-comité en garde contre un raisonnement qui figure dans un autre mémoire où ce concept américain a été présenté. À mon avis, c'est là un concept très déroutant et les Américains l'ont déjà supprimé dans la loi, sauf dans les dispositions d'exception.

Le président: Cela n'a certes pas servi nos intérêts lors des récentes négociations avec les Japonais.

[Texte]

With the support of Mr. Nickerson, I wonder if I could suggest that we print your brief as an appendix to today's hearing—if you have no objections, Mr. Grey. It is one of the more provocative briefs, and it is food for thought. I want to thank you for being a very forthright and objective witness, bearing in mind that we might have to request that you come back once more, if necessary, to clarify some of the problems we have not come to conclusions on.

Mr. Grey: Thank you.

The Chairman: The meeting stands adjourned.

[Traduction]

Mais avec l'appui de M. Nickerson, je me demande s'il ne conviendrait pas que nous fassions paraître votre mémoire en appendice aux délibérations d'aujourd'hui, si vous n'y voyez pas d'inconvénients, monsieur Grey. C'est l'un des mémoires les plus stimulants et je crois qu'il convient d'en tenir compte. Je vous remercie d'avoir témoigné de façon aussi directe et objective. Il se pourrait que nous vous convoquions de nouveau à venir comparaître devant le comité pour clarifier certains des problèmes à l'égard desquels nous n'avons pas encore tiré de conclusion.

M. Grey: Merci.

Le président: La séance est levée.

APPENDIX "IMPO-2"

COMMENTS ON
PROPOSALS ON IMPORT POLICY

Submitted to

The Special Subcommittee of
The Commons Committee on Finance
Trade and Economic Affairs

by

Rodney Grey
Chairman

Grey, Clark, Shih and Associates, Limited

Ottawa,

September 30, 1981

The purpose of the attached memorandum is to set out certain views regarding the proposed changes in Canada's import legislation, as set out in the *Discussion Paper* of the Minister of Finance published in July 1980. I put forward these views for consideration by the Sub-Committee in an independent capacity. As one of the Canadian representatives in the Kennedy Round of trade discussions, as Assistant Deputy Minister of Finance (Tariffs, Trade and Aid) until January 1975, and as head of the Canadian Delegation to the Tokyo Round from 1975 to 1979, I have been involved for many years with the issues to which the Discussion Paper is addressed. I am Chairman of the trade relations consulting firm Grey, Clark, Shih and Associates of Ottawa, and am adviser on trade policy to the Government of Ontario, from time to time to certain Canadian businesses and to the UNCTAD; I also write for publications on trade policy issues. The views I wish to put before the Sub-Committee are not stated on behalf of any client, but purely in a personal capacity.

Rodney Grey

The *Proposals on Import Policy* set out in the July 1980 *Discussion Paper* being considered by the Sub-Committee provides for the necessary recasting and modernization of Canada's import legislation. This memorandum sets out certain criticisms and makes certain suggestions for changes; however, merely because there is no recitation of the many points in the proposals with which I agree it should not be assumed that my view is negative. The proposed import legislation is critically important for a country to which trade is important and therefore, every effort should be made to make the legislation adequate for dealing fairly and impartially with the many and complex issues of import policy.

I propose to address what I consider to be six major problem areas: first, the absence of provision for an adequate preliminary inquiry into the question of injury, in regard to the use of anti-dumping or countervailing duties; second, the proposed "Basic Price System"; third, the absence of adjustment assistance provisions in the legislation regarding imports that cause or threaten *serious* injury to Canadian producers of "like or

APPENDICE «IMPO-2»

MÉMOIRE SUR
LES PROPOSITIONS RELATIVES À LA POLITIQUE
D'IMPORTATION

Présenté au

Sous-comité Spécial du
Comité des finances, du commerce
et des questions économiques de la Chambre des communes

par

Rodney Grey
Président

Grey, Clark, Shih and Associates, Limited

Ottawa

Le 30 septembre 1981

Le mémoire ci-joint a pour objet d'exposer certains points de vue sur les modifications à la législation canadienne en matière d'importation proposées, dans le *Document de travail* publié par le ministre des Finances en juillet 1980. C'est à titre indépendant que je sou mets ces points de vue au sous-comité. En tant que représentant canadien au Kennedy Round, en tant que sous-ministre adjoint des Finances (tarifs, commerce et aide) jusqu'à janvier 1975 et en tant que chef de la délégation canadienne au Tokyo Round de 1975 à 1979, je m'intéresse depuis de nombreuses années aux questions traitées dans le document de travail. Je suis président de la société d'experts-conseils en relations commerciales Grey, Clark, Shih and Associates d'Ottawa et conseiller en politique commerciale pour le gouvernement de l'Ontario, de temps à autre pour certaines entreprises canadiennes et pour l'ACNUCED; en outre, j'écris pour des publications qui traitent de la politique commerciale. Les points de vue que je tiens à soumettre au sous-comité ne sont pas présentés au nom d'un client quelconque mais bien à mon titre personnel.

Rodney Grey

Les *propositions relatives à la politique d'importation* énoncées dans le *document de travail* de juillet 1980 qu'étudie actuellement le sous-comité prévoient le remaniement et la modernisation de la législation canadienne en matière d'importation. Le présent mémoire formule certaines critiques et propose certaines modifications; le fait que je n'énumère pas les nombreuses propositions avec lesquelles je suis d'accord ne sous-entend nullement que mon opinion est négative. Le projet de loi sur les importations revêt une importance capitale pour un pays pour lequel le commerce est important; tous les efforts possibles devraient donc être faits pour assurer que la loi permet un traitement juste et impartial des nombreuses et complexes questions de la politique d'importation.

J'aborderai ici ce que j'estime être six grands secteurs critiques: premièrement, l'absence de dispositions qui prévoient une enquête préliminaire appropriée sur la question du préjudice par rapport à l'usage des droits antidumping ou des droits compensateurs; deuxièmement, le «système de prix de base» proposé; troisièmement, l'absence de dispositions d'aide au rajustement concernant les importations qui causent ou mena-

directly competitive" products (Section 7.1(2) of the Customs Tariff, p. 74 of the Discussion Paper); fourth, the question of "cause" fifth, the special problem of dumped or subsidized imports of capital equipment; sixth, the proposed institutional and administrative arrangements.

The Technique of the Preliminary Inquiry into Injury

The Canadian anti-dumping system is regarded by some producers in other countries who export to Canada as being very harsh. Essentially this is because they regard such inquiry into the evidence of injury as is carried out by officials of National Revenue when initiating an investigation as being at best perfunctory, (Section 16 of the proposed Act, p. 45 of the *Discussion Paper*). When a preliminary determination of dumping is made, a provisional duty equal to the estimated margin of dumping is levied; meanwhile the Anti-dumping Tribunal addresses the question of injury. The Tribunal may find that no injury has been caused (or that the degree of injury caused is less than material) or that no injury is threatened, or perhaps that there is a threat of injury, if the dumping continues, but that injury has not yet been caused by the amount of dumping that has taken place. However, in all these situations provisional duty will have been collected.

For the trade in certain products, the imposition of a provisional duty, and the threat of a definitive duty being levied, may have a marked impact on the willingness of importers to import, or of Canadian purchasers to continue purchasing. The Kennedy Round Anti-dumping Code, and the Tokyo Round revision, require that the question of possible injury, and the question of whether or not there is dumping, should be considered together in the taking of the decision to initiate an anti-dumping investigation, and they should be looked at simultaneously throughout the investigation, and in particular, from the point in time when provisional action is taken.

The wording of the agreement on this question of "simultaneity" is not very clear; it reflects the fact that in the Kennedy Round, the EEC (then Six) and the U.K. pressed the U.S. to revert as far as possible in the direction of the administrative system which had existed in the early 1950's in Washington. In that system the facts of dumping and of possible injury caused by dumping were examined by *one* body of officials at the same time, who could stop an investigation if they concluded that there was either no dumping or no injury.

The U.S. had replaced this unified system with a two-stage, sequential system; first the question of dumping was examined (in the Treasury) and then the question of injury was examined (in the Tariff Commission, now the International Trade Commission). It was argued, correctly, that this two-stage procedure meant that some dumping that did not cause or threaten injury was the subject of provisional action; accordingly the Six and the U.K. pressed the U.S. to accept some undertaking that they would look at the injury question when deciding to initiate an investigation. The "simultaneity" provisions of the Kennedy Round Code are the result.

cent de causer un préjudice grave à des producteurs canadiens de produits «semblables ou directement concurrentiels» (Article 8(2) du Tarif des douanes, p. 74 du document de travail); quatrième, la question de la «cause»; cinquième, le problème particulier des importations de biens d'équipement sous-évalués ou subventionnés; et sixième, les accords institutionnalisés et administratifs proposés.

La technique de l'enquête préliminaire sur le préjudice

Le système antidumping canadien est jugé très dur par certains producteurs étrangers qui exportent au Canada. Essentiellement, c'est qu'ils considèrent comme étant, au mieux, superficielle l'enquête sur les preuves de préjudice effectuée par les fonctionnaires du Revenu national (article 16 du projet de loi, p. 45 du *document de travail*). Quand il y a constatation préliminaire de dumping, un droit provisoire égal à la marge de dumping évaluée est perçu. De son côté, le Tribunal antidumping s'occupe de la question du préjudice. Il peut juger qu'aucun préjudice n'a été causé (ou que le degré du préjudice causé n'est pas sensible), ou qu'il n'y a pas de menace de préjudice, ou qu'il y en aurait peut-être une si le dumping se poursuivait mais qu'aucun préjudice n'a encore été causé par le degré de dumping effectué. Toutefois, dans toutes ces situations, le droit provisoire aura été perçu.

En ce qui concerne le commerce de certains produits, l'imposition d'un droit provisoire et la menace d'un droit définitif peuvent influencer sensiblement sur la disposition des importateurs à importer ou sur le désir des acheteurs canadiens de continuer à acheter. Le Code antidumping du Kennedy Round, révisé lors du Tokyo Round, exige que la question du préjudice et celle du dumping soient examinées ensemble en vue de l'ouverture d'une enquête antidumping et étudiée simultanément tout au long de l'enquête et notamment à partir du moment où une mesure provisoire est prise.

Sur la question de la «simultanéité», la formulation de l'accord n'est pas très claire; cela reflète le fait que lors du Kennedy Round, la CEE (qui comprenait six pays à cette époque) et le R.-U. ont pressé les États-Unis de revenir le plus possible au système administratif en vigueur au début des années 50 à Washington. Dans ce système, la question du dumping et celle du préjudice étaient examinées simultanément par *un* groupe de fonctionnaires, qui pouvaient clore une enquête s'ils jugeaient qu'il n'y avait ni dumping ni préjudice.

Les États-Unis avaient remplacé ce système unifié par un système séquentiel à deux volets: étaient examinées la question de dumping d'abord (au Trésor), puis celle du préjudice (à la Commission du tarif, aujourd'hui la Commission du Commerce international). On alléguait à juste titre qu'avec ce système en deux temps, le dumping qui ne causait pas ou ne menaçait pas de causer un préjudice faisait l'objet d'une mesure provisoire. Les Six et le R.-U. pressèrent donc les États-Unis de s'engager à étudier la question du préjudice lorsqu'ils décideraient d'ouvrir une enquête, ce qui s'est traduit par les dispositions relatives à la «simultanéité» du code du Kennedy Round.

It became clear that the most the U.S. Treasury could do, unless Congress changed the law, was to ask for information from the complainant as to the impact on the industry concerned of the dumping being complained of. When the Canadian anti-dumping legislation was being drafted, it was decided that it would not be appropriate for the Canadian system to go further in the direction of inquiring "simultaneously" into injury and dumping than could the U.S. Hence the language of Section 16(1) of the Act (p. 45 of the Discussion Paper) which requires the Deputy Minister (or the Tribunal, in the case provided for in 16(4)) to form an "opinion that there is evidence" that the dumping has caused or threatened injury. To form an opinion as to whether or not there is evidence is a long way short of holding any sort of preliminary inquiry; it means that a complaint of dumping, if substantiated, is likely to result in the imposition of provisional duties, even if there is no injury and thus to make dumping in Canada a risky course of action. In 1968, after the Kennedy Round, the view was that the U.S. system, even with the modifications resulting from the Kennedy Round Code, was a harsh and rigorous system which could impose heavy costs on dumping which might, in fact, have little or no impact on U.S. producers. There seemed no reason to make the new Canadian system less rigorous.

However, the U.S., in the legislation implementing the Tokyo Round agreements (the Trade Agreements Act of 1979), has moved a significant distance toward greater "simultaneity", in that it is now provided that there be a "preliminary" inquiry into whether or not there is a "reasonable indication" of injury being caused by the alleged dumping. This inquiry by the International Trade Commission is run in parallel with the early stages of the inquiry by the International Trade Administration (of the Department of Commerce, which has taken over this function from the Treasury) into the question of whether or not there is dumping. If the ITC finds that there is no "reasonable indication" of injury, the whole investigation ends. If, however, they find there is a "reasonable indication", then the Commerce investigation proceeds to the stage of a preliminary determination being made as to dumping; if that is positive, then the definitive inquiry into injury by the ITC begins, and provisional anti-dumping action is taken.

However, since the 1979 Act came into force, a number of preliminary inquiries have found "no reasonable indication" of injury; in these cases the anti-dumping procedures have been terminated. This new U.S. procedure is an important element in the U.S. system; Canadian exporters will realize that it has protected them against unwarranted anti-dumping action, and particularly against the costly, indeed damaging, imposition of provisional measures when no material injury was caused or threatened to U.S. producers by Canadian dumping. On the other hand, it can be argued that, having screened out those situations when there is no reason to believe injury is caused or threatened, it is reasonable to impose a fairly rigorous and potentially costly procedure in regard to those other cases in which it has been found that there is a reasonable indication of injury. If this new U.S. system seems more just, from the point of exporters to the U.S., then the same would be true for Canada. The rigor of the Canadian procedure, which involves imposing a provisional duty in situations in which it may later be determined that no injury was caused, would be more

Il est apparu clairement que le Trésor américain, à moins que le Congrès ne modifie la loi, ne pouvait que demander au plaignant des renseignements relatifs aux répercussions du dumping dont il se plaignait sur l'industrie concernée. À l'époque de la rédaction de la loi antidumping canadienne, il a jugé inopportun d'aller plus loin dans le sens des enquêtes «simultanées» que ne le pouvaient les États-Unis, où la formulation du paragraphe 16(1) de la Loi (p. 45 du document de travail), qui exige du sous-ministre (ou du Tribunal dans le cas prévu au paragraphe 16(4)) qu'il se fasse un «avis que des éléments de preuve» indiquent que le dumping a causé ou est susceptible de causer un préjudice. Se faire une opinion est loin d'équivaloir à mener une enquête préliminaire quelconque; ainsi, une plainte de dumping est susceptible d'entraîner l'imposition de droits provisoires même s'il n'y a pas de préjudice, ce qui rend risqué le dumping au Canada. En 1968, le système américain, même modifié par le Code du Kennedy Round, était considéré comme un système dur et rigoureux permettant d'imposer des coûts élevés au cas de dumping qui pouvaient en fait n'avoir que peu ou guère de répercussions sur les producteurs américains. Il ne semblait pas y avoir de raison de rendre le nouveau système canadien moins rigoureux.

Mais les États-Unis, dans la loi de mise en œuvre des accords du Tokyo Round (la *Trade Arrangements Act* de 1979) se sont sensiblement rapprochés de la «simultanéité» en ce qu'est maintenant prévue une enquête «préliminaire» visant à déterminer s'il y a des «indices raisonnables» de préjudices. Cette enquête de la Commission du commerce international est menée parallèlement à l'enquête de dumping effectuée par l'*International Trade Administration* du Ministère du Commerce (qui a pris cette fonction au Trésor). Si la C.C.I. conclut à l'absence d'«indices raisonnables» de préjudice, toute l'enquête s'arrête. Mais si elle constate la présence d'«indices raisonnables», l'enquête du ministère du Commerce passe au stade de la constatation préliminaire de dumping; s'il y a constatation préliminaire de dumping, l'enquête définitive de la C.C.I. sur le préjudice commence et une mesure antidumping provisoire est prise.

Cependant, depuis l'entrée en vigueur de la loi de 1979, un certain nombre d'enquêtes préliminaires n'ont révélé «aucune indice raisonnable» de préjudice; dans ces cas, les procédures antidumping ont été suspendues. Cette nouvelle procédure est un élément important du système américain; les exportateurs canadiens constateront qu'elle les protège contre des mesures antidumping injustifiées et particulièrement contre cette mesure coûteuse et néfaste qui consiste à imposer des droits provisoires alors que le dumping canadien n'a pas causé ni n'a menacé de causer un préjudice sensible aux producteurs américains. Par ailleurs, on peut alléguer qu'après avoir écarté les situations où il n'y a pas de raison de croire à un préjudice ou à une menace de préjudice, il est raisonnable d'imposer une procédure passablement rigoureuse et éventuellement coûteuse aux cas qui présentent des indices raisonnables de préjudice. Si le nouveau système américain semble plus juste aux exportateurs vers les États-Unis, il en sera de même au Canada. La rigueur de la procédure canadienne, qui prévoit un droit provisoire pour les cas de dumping pouvant plus tard être jugés

acceptable to consumers in Canada and to exporters in other countries, if there was a systematic screening out of all those situations in which there is no reasonable showing of injury.

In my view, producers in the major industrial markets who export their surplus production at dumped prices to the smaller Canadian market and thereby injure Canadian producers should be precluded from so doing by effective anti-dumping action. However, there is no need to counter dumping that has no material impact on Canadian producers. More importantly, a rigorous Canadian system, making use of all the rights available under the Code, would be more acceptable to other countries if we had met the "simultaneity" obligations as fully as has the United States.

I hope that your Sub-Committee will therefore, consider whether the functions of the proposed Canadian Import Tribunal should be broadened to include preliminary inquiries into injury, and thus that the limited recourse to the Tribunal provided for in Section 16(4) be broadened to provide for inquiry into the existence of evidence as to injury in regard to all anti-dumping investigations.

The same considerations apply in regard to the question of injury in regard to subsidy investigations (under proposed Section 19).

The "Basic Price System"

The Discussion Paper sets out, in Proposal 4, the concept of a "Basic Price System" to be used in "exceptional circumstances". What is contemplated is a regime of minimum import prices to be established when there is dumping from a wide variety of sources or of a wide variety of the products of a single industry. Unlike the established anti-dumping system, the basic price system would involve no formal determination of dumping or of injury.

The notion of establishing a set of import prices, and penalizing any import sales at less than those fixed prices, has long been attractive to those seeking protection against imports; variations of this technique have been common in agricultural trade (the EC's variable import levy on wheat is one example) and Canadian representatives, under the instructions of Ministers, have been highly critical of such systems.

As the Discussion Paper notes, it "could afford speedier protection for Canadian producers" than the regular anti-dumping system. The question is, if "speedier protection" is necessary, should it be sought through the use of this device, or in some other manner.

It has been asserted that the Anti-dumping Agreement contemplates the use of a "basic price system". This is, in my view, an incorrect reading of the Agreement. The purpose of the particular provision was to accommodate those countries that had basic price systems rather than the sort of system to which the rest of the Agreement was directed. It was not intended that a signatory might choose the option of a basic price system for particular areas of trade.

non préjudiciables, serait plus acceptable aux consommateurs canadiens et aux exportateurs étrangers si on écartait systématiquement les situations où il n'y a pas d'indice raisonnable de préjudice.

À mon avis, les producteurs des grands marchés industriels qui exportent leurs excédents à des prix sous-évalués sur le petit marché canadien et causent ainsi un préjudice aux producteurs canadiens doivent en être empêchés par des mesures antidumping efficaces. Toutefois, il n'est pas nécessaire de contrer le dumping qui n'a pas de répercussions sensibles sur les producteurs canadiens. Plus important encore, un système canadien rigoureux qui utilise tous les droits offerts par le code serait plus acceptable aux autres pays si nous respections les obligations de la «simultanéité» aussi pleinement que le font les États-Unis.

J'espère donc que votre sous-comité étudiera la possibilité d'élargir les fonctions du tribunal des importations canadiennes proposée de manière à inclure les enquêtes préliminaires sur le préjudice, et que le recours limité au tribunal prévu au paragraphe 16(4) sera élargi de façon à prévoir une enquête sur l'existence de preuves de préjudice en ce qui concerne toutes les enquêtes antidumping.

Les mêmes considérations valent pour la question du préjudice relative aux enquêtes de subventionnement (article 19 proposé).

Le «système de prix de base»

Le principe du «système de prix de base» à utiliser «dans des circonstances exceptionnelles» est exposé dans la quatrième proposition du document de travail. Ce système permettrait de fixer des prix minimum à l'importation, qui seraient imposés lorsqu'il existe du dumping provenant d'une grande variété de sources ou pour une grande variété de produits dans une seule industrie. Contrairement au système antidumping déjà établi, le système de prix de base ne comporterait aucune décision officielle relativement au dumping ou aux préjudices.

Le principe visant à établir une série de prix à l'importation et à pénaliser les ventes à l'importation à des prix moindres que les prix fixés intéresse depuis longtemps ceux qui cherchent à être protégés contre les importations; des variantes de cette technique ont été assez utilisées dans le commerce agricole (l'imposition d'une taxe variable à l'importation du blé par la Communauté économique en constitue un exemple) et les représentants du Canada, suivant les directives de ministres, ont beaucoup critiqué de tels systèmes.

Comme il est indiqué dans le document de travail, cette formule «pourrait permettre d'accorder une protection aux producteurs canadiens plus rapidement» que le système antidumping actuel. Si la «protection plus rapide» est nécessaire, il faut alors se demander si c'est bien de cette façon qu'il faut s'y prendre.

On a affirmé que le nouvel accord antidumping prévoit l'utilisation d'un «système de prix de base». Cela constitue à mon avis une mauvaise interprétation de l'accord. Cette disposition particulière devrait accommoder les pays qui recouraient déjà à des systèmes de prix de base plutôt qu'au genre de système qui était visé par le reste de l'accord. Il ne devait pas signifier qu'un signataire peut choisir d'adopter un système de prix de base pour des secteurs particuliers du commerce.

Comparison between the proposed "basic price system" and the U.S. "trigger price mechanism" for steel is made in the discussion paper. The important point is that, in the U.S. system, an import transaction below the scheduled trigger price may lead to an anti-dumping investigation, unless it has previously been established that the imports in question are not dumped. In the proposed Canadian system, a sale below the basic price would lead to the imposition of an anti-dumping duty. This is a distinction with a difference; without accepting that the U.S. system is consistent with the Agreement, it is clear that it is much less inconsistent with the Agreement than the proposed Canadian system, which involves the levying of anti-dumping duties on goods which have not been the subject of a preliminary determination of dumping nor of an injury determination.

Canadian exporters of steel to the United States who have been able to sell below trigger prices should be able to see the difference between the two systems.

In interpreting the Tokyo Round Agreements, it must be kept in mind that they are not tightly drafted legal instruments comparable to a domestic statute. They are hastily drafted, negotiated documents which try to set out what is agreed in language that takes some account of the different legal and administrative practices in a variety of jurisdictions. Thus it is imperative to consider "legislative history" and "legislative intent". As one of the draftsmen of the Kennedy Round and Tokyo Round anti-dumping agreements, I believe I can state with some authority that it was not intended that the basic price provisions be used in the manner proposed in the discussion paper.

Of course, in the sort of "exceptional circumstances" set out in the Discussion Paper, it may well be necessary to intervene to regulate and control the competition of imports with domestic production. The international rules do, of course, provide for such intervention, but they are in Article XIX, the so called "Safeguard" clause of the GATT, not in Article VI and the Anti-dumping Agreement. Article XIX allows for control of imports when "serious injury" is caused or threatened by imports; that Article has its own rules and its own criteria for action; the domestic legislation, for Canada, is set out in the proposed Section 7.1 of the Customs Tariff (p. 74 of the Discussion Paper).

A final point of importance; the proposed system is not only inconsistent with the Gatt and the interpretive agreements, it is not in Canada's interest as a trading country. If it were agreed that Canada might have the option of a "basic price system" other GATT countries would also have such a right. Such a system, if applied by a major trading country such as the U.S. to Canadian exports, would afford "speedier protection" for their producers. It does not seem to me that this would be in Canada's interest. Article XIX, in contrast, provides for protective action when it is really necessary, and under a set of rules which affords some protection to exporters.

Dans le document de travail, on compare le «système de prix de base» proposé au mécanisme américain des «prix gâchettes» pour l'acier. Ce qui est important, c'est que dans le système américain, une transaction d'importations effectuées à un prix moins élevé que le prix gâchette peut donner lieu à une enquête antidumping, à moins qu'il n'ait été établi auparavant que les importations en question ne constituent pas du dumping. Dans le système canadien proposé, une vente au-dessous du prix de base donnerait lieu à l'imposition de droits antidumping. Il y a toutefois une différence; sans prétendre qu'il est conforme à l'accord, il est évident que le système américain va beaucoup moins à l'encontre de l'accord que le système canadien proposé, qui consiste à imposer des droits antidumping sur les marchandises qui n'ont pas fait l'objet d'une décision provisoire (dumping ou préjudices).

Les sociétés canadiennes qui exportent de l'acier aux États-Unis et qui ont été capables de vendre à des prix moins élevés que les prix gâchettes devraient être en mesure de voir la différence entre les deux systèmes.

Au moment d'interpréter les accords du Tokyo Round, il faut tenir compte du fait qu'il ne s'agit pas d'instruments juridiques rédigés de façon aussi rigoureuse que de lois nationales. Il s'agit de documents de négociation qui sont rédigés rapidement à partir des accords verbaux et qui tiennent compte dans une certaine mesure des différentes pratiques juridiques et administratives de diverses juridictions. Il est donc impératif de tenir compte de l'historique et de l'esprit de la loi. Ayant participé à la rédaction des accords antidumping du Kennedy Round et du Tokyo Round, je crois pouvoir affirmer avec une certaine autorité qu'on ne prévoyait pas utiliser les dispositions relatives aux prix de base de la façon proposée dans le document de travail.

Évidemment, dans les «circonstances exceptionnelles» dont il est question dans le document de travail, il pourrait bien être nécessaire d'intervenir afin de réglementer et de contrôler la concurrence des importations avec la production nationale. Les règles internationales prévoient évidemment une telle intervention, mais en vertu de l'article XIX, prétendue clause de «garantie» du GATT, et non de l'article VI ou de l'accord antidumping. L'article XIX prévoit le contrôle des importations lorsque celles-ci causent de «graves préjudices» ou risquent de le faire; cet article comporte ses propres règles et ses propres critères d'application. La loi nationale, pour le Canada, est exposée au paragraphe 7.1 proposé du Tarif des douanes (p. 74 du document de travail).

Un dernier point d'importance; le système proposé n'est pas seulement contraire au GATT et aux accords d'interprétation, mais son application n'est pas dans l'intérêt du Canada en tant que pays commerçant. Si l'on acceptait que le Canada puisse adopter un «système de prix de base», les autres pays du GATT auraient également le même droit. L'application d'un tel système aux exportations canadiennes par un des principaux pays commerçants comme les États-Unis offrirait une «protection plus rapide» aux producteurs américains. Je ne crois pas que ce serait dans l'intérêt du Canada. L'article XIX, par contre, prévoit des mesures de protection lorsque c'est vraiment nécessaire, et ce en vertu d'une série de règles qui offrent une certaine protection aux exportateurs.

No case has been made in the Discussion Paper that Article XIX (and the related Canadian legislation) is not adequate for our needs; moreover, the Discussion Paper does not examine the impact on our export interests if other countries were to abandon the rules of Article XIX and adopt minimum import price systems to deal with import competition.

In the light of these various considerations, I urge the Sub-Committee to recommend against Proposal 4 and to consider instead whether the proposed provisions of Section 7.1 of the Customs Tariff are adequate for Canadian circumstances.

Adjustment Assistance and "Serious Injury"

There has been considerable international discussion as to whether or not when a GATT signatory acts under Article XIX, and takes emergency action against imports causing or threatening "serious injury", it should also have an obligation to demand evidence of adjustment to the import competition by the domestic industry, and to have available some program of assistance for that process of adjustment. The Canadian position has been that to make adjustment (and adjustment assistance) mandatory in all Article XIX cases would be unreasonable. There are cases where Article XIX action is justified but where no adjustment to the import competition could reasonably be required. Examples are the use of Article XIX measures by Canada to deal with so-called "seasonal" problems of import competition in the horticultural sector.

However, it is interesting to note that the U.S. has long had provisions for adjustment assistance (for workers, for firms, for communities) in its Article XIX legislation. This has enabled the President, in certain cases, to opt for adjustment assistance to the affected industry rather than choosing to restrict imports. Such action has, in certain cases, been important for Canadian exports to the U.S. Canada does have some experience with adjustment assistance under the Automotive Programme and there are various measures of assistance available to industry from the federal government and provincial governments. However, neither the present nor the proposed Canadian legislation (Section 7.1 of the Customs Tariff) explicitly provide for the "adjustment option".

Clearly, this is a complicated, complex issue; the Sub-Committee may wish to ask for a policy statement from the Government on this issue and then to consider whether its inquiries should be broadened to include this issue.

Injury "caused" by Imports

The GATT, in Article VI and in the agreements on anti-dumping and countervail, and the Canadian legislation, speak of dumping which causes (or threatens) injury or of the subsidization of imports which cause (or threaten) injury. The GATT, in Article XIX, speaks of imports which cause or threaten serious injury. What is involved is the impact of the imports at issue on the domestic industry, that is the domestic

Rien ne laisse croire dans le document de travail que l'article XIX (et la loi canadienne qui s'y rapporte) ne convient pas à nos besoins; en outre, le document de travail ne tient pas compte des répercussions qu'auraient sur nos intérêts dans le domaine des importations l'abandon par d'autres pays des règles de l'article XIX et l'adoption par ces derniers de systèmes de prix de base pour faire face à la concurrence des importations.

En raison des divers points que nous avons soulevés, j'incite le sous-comité à recommander le rejet de la quatrième proposition et à déterminer plutôt si les dispositions du paragraphe 7.1 du Tarif des douanes conviennent au Canada.

Aide au rajustement et «graves préjudices»

On a beaucoup discuté à l'échelle internationale pour déterminer si un signataire du GATT qui agit en vertu de l'article XIX et qui prend des mesures d'urgence contre les importations qui causent de «graves préjudices» ou qui risquent de le faire, devrait également être obligé de demander une preuve du rajustement de la concurrence des importations chez les industries intérieures, et d'offrir un programme d'aide pour ce rajustement. Le Canada est d'avis qu'il ne serait pas raisonnable d'imposer le rajustement (et l'aide au rajustement) pour tous les cas qui relèvent de l'article XIX. Il y a certains cas où l'on ne peut exiger de façon raisonnable qu'un rajustement soit versé au titre de la concurrence dans le domaine de l'importation. On pourrait citer en exemple l'utilisation par le Canada des mesures de l'article XIX pour faire face aux supposés problèmes «saisonniers» concernant la concurrence aux importations dans le secteur de l'horticulture.

Il est toutefois intéressant de noter que les États-Unis ont depuis longtemps des dispositions pour l'aide au rajustement (pour les travailleurs, les sociétés, les collectivités) dans leur loi relative à l'article XIX. Dans certains cas, cela a permis au Président d'opter pour l'aide au rajustement de l'industrie touchée plutôt que pour la restriction des importations. Cette mesure a parfois été importante pour les exportations canadiennes vers les États-Unis. Le Canada a une certaine expérience de l'aide au rajustement dans le cadre du programme de l'automobile et diverses mesures d'aide sont offertes à l'industrie par les gouvernements fédéral et provinciaux. Toutefois, ni la loi actuelle ni le projet de loi canadien (article 7.1 du Tarif des douanes) ne prévoient explicitement l'option du rajustement.

Certes, c'est une question complexe et compliquée; le sous-comité souhaiterait peut-être demander au gouvernement une déclaration de principe à ce sujet et étudier l'opportunité d'élargir le cadre de ses enquêtes de manière à embrasser cette question.

Préjudice «causé» par les importations

Le GATT (à l'article VI et dans les accords sur les droits antidumping et sur les droits compensateurs) et la loi canadienne parlent du dumping ou du subventionnement des importations qui cause (ou menace de causer) un préjudice. À l'article XIX, le GATT parle d'importations qui causent ou menacent de causer un préjudice sensible. On vise ici l'effet des importations concernées sur l'industrie intérieure, c'est-à-

producers of like or competitive products. The general well-being or state of health of the industry in question, whether it is suffering other injuries from other adverse factors, is irrelevant; it is the adverse impact of the dumped imports, the adverse impact of the subsidization of imports, which is at issue. Is there an adverse impact (i.e. injury) and is that impact "material", in regard to dumping and subsidization, or "serious", in regard to Article XIX situations?

The Kennedy Round Anti-dumping Code spoke of actionable dumping as having been the "principal cause" of the injury found to exist. It was the view of the Canadian Government at that time that this formulation was inconsistent with Article VI of the GATT, and that it led to the illogical result of making available the remedy of anti-dumping duties for an industry which was suffering from no other adverse factor, but denying it to an industry which was also suffering from other adverse impacts in addition to dumped imports. This view of the Canadian Government was set out in testimony before the Standing Committee of the House of Commons which examined the proposed Canadian Anti-dumping Act in 1968.

The Tokyo Round revision of the anti-dumping agreement abandoned the illogical "principal cause" language and accepted a Canadian formulation on this issue; this formulation was also used in the agreement on countervail.

In the United States, there is a tendency to equate the notion of injury with the ill-health of the industry and then to consider what sort of causal relationship must be found between that over-all state of being injured and the dumped (or subsidized) imports, or the imports being considered for Article XIX action, to warrant action being taken. This has created difficult issues of interpretation and has led, in my view, to U.S. producers being denied protection against imports which might well have been justified under the GATT rules. (A case in point is the inquiry last year by the International Trade Commission into imports of motor vehicles). The structure of the causality provisions in the U.S. Article XIX legislation, and in the new U.S. anti-dumping and countervail legislation are quite different, and this has led to much confused interpretation. Specifically, there is the view, which has been expressed in the Congress, that in a case of dumping, for example, it is necessary only to establish that the domestic industry is in a state of injury, and that dumping is one of the causes. In my view, this is not what Article VI of the GATT states, nor is it what the causality provisions of the new agreements state. What they speak of is imports which in themselves cause such an adverse impact as can be described as material injury. The version of causality set out at page 18 of the Submission of EEMAC, April 1981 is one which, if it were to be adopted by the U.S., would lead to many findings of injury being caused by Canadian dumping; if it were adopted in Canada, there would be a multitude of anti-dumping cases which our trading partners would find unacceptable. Given the prevalence of dumping in international trade, it is not surprising that it is only dumping which itself causes material injury which is, under the GATT, actionable. The standard of material injury is not, as I read the agreements, an unreasonable high standard.

dire les producteurs intérieurs de produits semblables ou concurrentiels. Le bien-être général ou la vigueur de l'industrie en question, qu'elle subisse ou non des préjudices d'autres facteurs négatifs, est hors de propos; c'est l'effet négatif des importations sous-évaluées et du subventionnement des importations qui compte. Y a-t-il un effet négatif (c'est-à-dire un préjudice) et cet effet est-il «sensible» en ce qui concerne le dumping et le subventionnement, ou «grave» par rapport aux situations prévues à l'article 19?

Le Code antidumping du Kennedy Round parlait du dumping comme étant la «principale cause» du préjudice constaté. À cette époque, le gouvernement canadien estimait que cette formulation était incompatible avec l'article VI du GATT et avait pour résultat illogique d'offrir la solution des droits antidumping aux industries qui ne subissaient aucun autre facteur négatif à part les importations sous-évaluées mais pas à celles qui en subissaient d'autres. Ce point de vue du gouvernement canadien a été présenté dans un témoignage devant le comité permanent de la Chambre des communes qui examinait le projet de loi antidumping en 1968.

Lors du Tokyo Round, on a supprimé de l'accord antidumping l'expression illogique «cause principale» et accepté une formulation canadienne, qui a également été utilisée dans l'accord sur les droits compensateurs.

Aux États-Unis, on a tendance à assimiler le préjudice à la faiblesse de l'industrie et, pour justifier la prise d'une mesure, à considérer la causalité qui doit exister entre le fait d'être lésé et les importations sous-évaluées (ou subventionnées) ou les importations sur lesquelles on envisage d'agir aux termes de l'article XIX. Cela crée des difficultés d'interprétation et fait selon moi que les producteurs américains ne sont pas protégés contre des importations qui auraient très bien pu se justifier aux termes des règles du GATT (un cas d'espèce est l'enquête menée l'année dernière par la Commission du commerce international au sujet des importations de véhicules automobiles). Les dispositions de causalité de l'article XIX de la loi américaine et celles de la nouvelle loi américaine sur les mesures anti-dumping et les droits compensateurs ont une structure très différente, ce qui donne lieu à une interprétation très confuse. Par exemple, certains estiment, et cette opinion a cours au Congrès, que dans le cas de dumping par exemple, il est seulement nécessaire de déterminer que l'industrie intérieure subit un préjudice et que le dumping en est l'une des causes. À mon avis, ce n'est pas ce qu'affirme l'article VI du GATT ni ce que les dispositions de causalité des nouveaux accords énoncent. Ce dont ils parlent, c'est d'importations qui, en soi, causent un effet négatif pouvant être décrit comme un préjudice sensible. La version de la causalité présentée à la page 18 du mémoire de l'EEMAC daté d'avril 1981 conduirait à de nombreuses conclusions de préjudice causé par le dumping canadien si elle devait être adoptée par les États-Unis; et si elle était adoptée au Canada, une multitude de cas d'anti-dumping seraient jugés inacceptables par nos partenaires commerciaux. Vu l'existence de dumping dans le commerce international, il n'est pas surprenant que seul le dumping qui, en soi, cause un préjudice sensible soit passible de poursuites aux termes du GATT. La norme du préjudice sensible n'est pas déraisonnablement élevée d'après ce que je comprends des accords.

If the Sub-Committee were to pursue this issue, they would find that there is, at present, a good deal of confusion in U.S. legal circles and within the Administration about the concepts of "injury" and "causality". They have become legal concepts devoid of economic meaning. Clearly there will have to be further international discussion of these issues. I would urge that, in the meantime, the causality languages as contemplated in the draft act be retained.

Dumped or Subsidized Capital Equipment

The Sub-Committee has received detailed briefs (from EEMAC and from Canadian General Electric) concerning the particular problems caused for Canadian producers by dumped and/or subsidized capital equipment. The dumping of equipment for the generation and distribution of electricity causes very special problems of great economic importance. These are fully detailed in the briefs I have referred to and the inadequacy of the present anti-dumping system, as it is administered, are fully noted. With most of what these briefs say, by way of description and explanation, I agree. I would like to note some additional considerations.

First: there is the problem identified as the "free bite". However, it is open to the Deputy Minister, I suggest, on his own initiative, if he is of the opinion that there is dumping of such capital equipment from many sources and that there is injury, to launch a comprehensive anti-dumping investigation. The definition of the categories to be investigated, and the sources of such imports, are for the Deputy Minister to decide. It was precisely in order that the Deputy Minister could initiate action on such important cases that in the Kennedy Round negotiations Canada resisted the proposal that an anti-dumping action could only be initiated by a complaint on behalf of the industry. Agreed, that would be the normal case, but the right of government to initiate anti-dumping action was preserved.

If it were held that Canadian law, as drafted, does not allow such a broad initiative by the Deputy Minister, then the Sub-Committee should urge that the law be re-drafted to permit it. Such action would be consistent with the GATT and the Agreement. My view is that the dumping of electrical equipment into Canada has been taking place on a wide scale, from many sources, and that is manifestly injurious, and that the GATT and the Tokyo Round Code do not preclude providing the remedy of an anti-dumping duty.

Second: The Submissions referred to above have identified a real problem in making an anti-dumping duty an effective remedy in the case of electrical equipment where the user, in negotiation with the producer/exporter, insists that such producer/exporter bear the risk of an anti-dumping duty being levied by setting up a subsidiary in Canada to act as "importer of record". Given that the purpose of an anti-dumping duty is to neutralize the margin of dumping, and thus ensure that the purchaser is not influenced by the lower price made possible by dumping, it would be not unreasonable to provide that in cases where the purchaser has caused an importer of record to be created so as to avoid the anti-dumping duty, the law should look through such an arrangement and treat the Canadian purchaser as the real importer, and liable for the

Si le sous-comité devait poursuivre cette question, il trouverait qu'il y a actuellement beaucoup de confusion dans les milieux juridiques américains et au gouvernement au sujet des notions de «préjudice» et de «causalité». Ces notions juridiques ont perdu leur sens économique. Il est clair qu'il devrait y avoir d'autres discussions internationales à cet égard. Je recommande fortement que, dans l'intervalle, la formulation relative à la causalité du projet de loi soit conservée.

Biens d'équipement sous-évalués ou subventionnés

Le sous-comité a reçu des mémoires détaillés (de l'EEMAC et de la Générale Électrique du Canada) concernant les problèmes particuliers causés aux producteurs canadiens par la sous-évaluation ou le subventionnement de biens d'équipement. La sous-évaluation de l'équipement nécessaire à la production et à la distribution d'électricité cause des problèmes très particuliers d'une grande importance économique. Ils sont présentés en détail dans les mémoires auxquels j'ai fait allusion, qui soulignent l'insuffisance de l'actuel système antidumping tel qu'il est administré. Je suis d'accord avec la majeure partie de ce que décrivent et expliquent ces mémoires. J'aimerais toutefois faire quelques considérations supplémentaires.

Premièrement: Il y a le problème des «coûts libres». Mais à mon avis, le sous-ministre peut, s'il estime qu'il y a dumping de biens d'équipement de nombreuses sources et qu'il y a préjudice, ouvrir de sa propre initiative une vaste enquête antidumping. La définition des catégories sur lesquelles enquêter et les sources de ces importations doivent être déterminées par le sous-ministre. C'est précisément pour que le sous-ministre puisse lancer des mesures sur ces cas importants que le Canada s'est opposé lors du Kennedy Round à la proposition voulant qu'une mesure antidumping ne puisse être prise que par un plaignant, au non de l'industrie. Il a été convenu que ce serait normalement le cas, mais le droit du gouvernement de prendre lui-même une mesure antidumping a été conservé.

Si l'on soutenait que dans sa forme actuelle, la loi canadienne ne permet pas la prise d'une telle mesure par le sous-ministre, alors le sous-comité devrait recommander fortement qu'elle soit modifiée. Cette mesure serait conforme au GATT et à l'Accord. Je considère que le dumping de matériel électrique au Canada s'est fait sur une grande échelle et vient de nombreuses sources, et qu'il est manifestement préjudiciable; j'estime par ailleurs que le GATT et le code établi lors des négociations de Tokyo n'empêchent pas d'apporter des mesures correctives sous forme de droits antidumping.

Deuxièmement: Les auteurs des mémoires susmentionnés ont soulevé le grave problème de l'efficacité des droits antidumping dans le cas du matériel électrique, lorsque l'utilisateur, dans ses négociations avec le producteur/exporteur, insiste pour que ce dernier établisse au Canada une filiale qui ferait fonction d'importateur agréé, au risque de devoir payer des droits antidumping. Ces droits étant destinés à neutraliser la marge de dumping et à garantir ainsi que l'acheteur n'est pas influencé par les prix inférieurs rendus possibles grâce au dumping, il serait raisonnable de prévoir que dans les cas où l'acheteur a poussé à l'établissement d'un importateur agréé pour éviter de verser des droits antidumping, la loi étudiera l'entente et traitera l'acheteur canadien comme importateur véritable, assujéti par conséquent aux droits. Cependant, aussi

duty. However, rational such a proposal may be, (the rationale is set out fully in the EEMAC and CGE briefs), it might well be that the proposal would be bitterly opposed by any provincial utility that has adopted this purchasing technique. It is likely that the application of the measure recommended would be the subject of litigation and would be at the very least, politically controversial. Nonetheless, the case for dealing with this abuse is so compelling that, in my view, there ought to be provision in the legislation allowing for the substantive importer to be treated as being the importer of record for anti-dumping purposes.

There is however, an alternative approach which may yield comparable results, and which may, in some cases, be more appropriate than the proposal of EEMAC and CGE. In U.S. law, if the exporter undertakes to reimburse the importer for any anti-dumping duty levied, that is treated as being an additional margin of dumping, and therefore that additional amount is levied (the U.S. law precludes this being done more than once; if the exporter reimburses the importer for the additional duty, further reimbursement does not create a further liability or duty). Much the same result is arrived at under the proposed Canadian law (Section 13(3), p. 44 of the Discussion Paper).

I would argue that this proposed section might well cover the case described in the EEMAC and CGE briefs; the procedure which they allege has been used certainly involves the exporter/producer paying the anti-dumping duty on behalf of the real purchaser. Moreover, there is the consideration that an importer which is a controlled subsidiary of an exporter is merely an agent or arm of the exporter for the purpose of clearing the goods through customs and creating an entity liable for any anti-dumping duty. In such a situation, it would make economic sense to look through the arrangement and to treat the importer as being a manifestation of the exporter, and that the arrangements constitute an agreement of the kind provided for in Section 13(3). Such an administrative practice, involving as it does the risk of an anti-dumping duty twice the margin of dumping, if combined with the institution of a more comprehensive investigation of the dumping of categories of capital equipment, as suggested above, might go as far as is possible in the use of the anti-dumping system to deter this particularly injurious, indeed predatory, form of dumping from the major industrial countries into Canada.

Third: The critical issue of the dumping of heavy electrical equipment in Canada is an issue that goes beyond the relatively simple issue of making our anti-dumping system work. It is beyond argument that, by and large, the countries whose producers of such equipment dump in Canada do not allow the producers of other countries to compete in their own domestic market. Indeed, it is this system which makes dumping in Canada feasible. Producers in those countries have a sure domestic market from which they can extract advantageous prices. They usually are able to write off all research and development costs against domestic sales. In current economic conditions they will be prepared to dump extensively in order to keep production teams intact and plants operating. The dumping in Canada is, it seems to me, predatory in intent—

raisonnable que soit cette proposition dont le bien-fondé est exposé longuement dans les mémoires des sociétés EEMAC et CGE, il est fort probable qu'elle serait âprement discutée par les entreprises provinciales de services publics qui ont adopté ce mode d'achats, et que l'application de la mesure recommandée ferait l'objet de litiges et, à tout le moins, de controverses sur le plan politique. Malgré tout, il est tellement important de corriger cet abus qu'il faudrait selon moi inclure dans la loi des dispositions permettant au véritable importateur d'être considéré comme importateur agréé pour les besoins de l'antidumping.

Une autre solution permettrait cependant de donner des résultats comparables, et qui serait peut-être plus appropriée, dans certains cas que la proposition de l'EEMAC et de la CGE. Selon la loi américaine, si l'exportateur s'engage à rembourser à l'importateur les droits antidumping exigibles, cette somme est considérée comme une marge de dumping additionnelle et est donc assujettie aux droits. La loi américaine empêche toutefois que cette mesure soit appliquée plus d'une fois; si l'exportateur rembourse à l'importateur les droits additionnels, ce second remboursement ne crée pas de nouvelle obligation ni de nouveaux droits. Le projet de loi canadien (paragraphe 13(3), p. 144 du document de travail) permettrait d'arriver à des résultats fort semblables.

Je pense que l'article proposé pourrait très bien englober le cas décrit dans les mémoires de l'EEMAC et de la CGE; la procédure qui a été suivie selon eux nécessite certainement que l'exportateur/producteur paie les droits antidumping pour le compte du véritable acheteur. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que l'importateur qui est une filiale d'une société d'exportation n'est en fait qu'un agent de cette dernière, créé pour les seules fins de dédouaner les marchandises et de constituer une entité responsable des droits antidumping. Il serait bon, du point de vue économique, d'étudier ces arrangements de près et de considérer l'importateur comme un double de l'exportateur; le paragraphe 13(3) s'appliquerait par conséquent aux cas de ce genre. Une telle pratique administrative, qui ferait risquer des droits antidumping deux fois plus élevés que la marge de dumping, pourrait (si elle était combinée à l'établissement d'une enquête plus exhaustive sur le dumping des diverses catégories de capital d'exploitation comme nous l'avons déjà suggéré) permettre de pousser au maximum l'application de mesures antidumping pour empêcher cette forme de dumping particulièrement préjudiciable, qui constitue en fait un vol, et auquel se livrent au Canada les principaux pays industrialisés.

Troisièmement: La question critique du dumping de matériel électrique lourd au Canada dépasse le problème relativement simple de l'efficacité de notre système antidumping. Il est incontestable que les pays dont les producteurs de matériel de ce genre font du dumping au Canada ne permettent absolument pas aux producteurs d'autres pays de leur faire concurrence sur leur propre marché intérieur. En fait, c'est ce système qui rend possible le dumping au Canada. Les producteurs de ces pays peuvent compter sur un marché intérieur sûr dont ils peuvent tirer des prix avantageux; ils sont habituellement capables d'amortir tous leurs frais de recherche et de développement grâce aux ventes dans leur pays. Dans la conjoncture économique actuelle, ils sont prêts à faire beaucoup de dumping afin de garder intactes leurs équipes de

that is, it is designed to destroy competition from Canadian producers in Canada and in third markets. It seems to have been assumed that Canada can react only by making more effective use of its anti-dumping system, and that we have to accept the restrictive practices in other countries because the goods are bought by State agencies, i.e. that the practices are covered by the exemption from the GATT rules on national treatment (Article III) for government procurement. This is not the case. Article III does provide an "out" from certain GATT rules for government procurement, but this exemption is narrowly drafted. Specifically, it does not provide an exemption for government purchasers of goods for resale, or *for goods for use in the manufacture of goods for sale*.

One might accept that the provision of telephone service or postal service is a service, not a good, and that therefore the government procurement exemption of GATT Article III is broad enough to cover the restriction on purchasing of equipment for telephone and postal services. However, water and electricity are *goods*, and the procurement exemption of Article III does not allow governments to give a preference to domestic goods when purchasing goods for the production of such goods for sale. Thus the practices which EEMAC and CGE complain of, and which make economically feasible the dumping of heavy electrical equipment in Canada, are an unfair trade practice inconsistent with the GATT. (There is U.S. case law to this effect).

There are various courses, therefore, open to Canada, over and above the more skillful, more rigorous administration of the anti-dumping system. For example, a complaint could be laid under Article XXIII of the GATT that the benefits of the GATT were being "nullified and impaired" by the practices at issue. This could lead, after what would be a long and tedious process, to Canada being authorized by the Contracting Parties to apply compensatory measures. This presumably could take the form of prohibitory tariffs or restrictions on imports of such goods from the countries concerned. Obviously, the countries concerned would endeavour to impose some cost on Canada, and this would be so no matter how decisive might be the verdict of the international community. Alternatively, and this would be a real risk, efforts would be made to prevent the Contracting Parties ever reaching a conclusion. The scope for delay on such issues is almost without limit.

An alternative course, for which there are precedents, would be for the government to act under proposed section 7(2) of the amendments to the Customs Tariff (pp. 71-72 of the Discussion Paper). The practices at issue would fit under either (a) or (b) of that sub-section. Action by Canada without prior reference to the GATT would put the onus of laying a complaint under Article XXIII on other countries, not on Canada. Obviously it would provide a remedy much sooner.

Fourth: Overhanging the views on these issues set out in the EEMAC and CGE submissions, and the suggestions set out

production et d'assurer un fonctionnement continu de leurs usines. Le dumping au Canada me semble en fait très proche du vol, en ce sens qu'il est destiné à détruire la concurrence des producteurs canadiens au Canada et sur les tiers marchés. Il semble acquis que le Canada ne peut réagir qu'en appliquant plus efficacement les mesures antidumping adoptées, et que nous devons accepter les pratiques restrictives des autres pays parce que les biens en question sont achetés par des organismes d'État, c'est-à-dire en vertu de l'exemption aux règles du GATT sur le traitement national (Article III) des marchés publics. Ce n'est pourtant pas le cas. L'article III permet de tourner certaines règles du GATT en ce qui a trait aux achats gouvernementaux, mais cette exemption est très précisément délimitée. Plus spécifiquement, elle ne permet pas d'exemptions pour les achats gouvernementaux de biens destinés à la revente, ni de *biens qui seront utilisés dans la fabrication de biens destinés à la vente*.

On peut admettre que la prestation des services téléphoniques ou postaux constitue un service, et non un bien, et que l'exemption contenue dans l'article III du GATT au sujet des marchés publics est assez vaste pour couvrir les restrictions sur l'achat de matériel pour les services téléphoniques et postaux. Cependant, l'eau et l'électricité sont des *biens*, et l'exemption décrite à l'article III ne permet pas aux gouvernements de donner la préférence aux biens produits dans leur pays lorsqu'ils achètent des biens pour produire d'autres biens destinés à la vente. Ainsi, les procédés qui ont été dénoncés par l'EEMAC et la CGE, et qui rendent économiquement possible le dumping de matériel électrique lourd au Canada constituent des pratiques commerciales déloyales, contraires aux dispositions du GATT. (Il existe d'ailleurs aux États-Unis une jurisprudence en ce sens).

Plusieurs possibilités s'offrent donc au Canada, outre l'administration plus compétente et plus rigoureuse des mesures antidumping. Par exemple, il serait possible de déposer en vertu de l'article XXIII du GATT une plainte pour dénoncer les effets neutralisateurs de ces pratiques sur les avantages prévus selon le GATT. Le Canada pourrait alors être autorisé par les parties contractantes, après des démarches longues et tendancieuses, à appliquer des mesures compensatoires. Ces dernières prendraient probablement la forme de tarifs prohibitifs ou de restrictions sur l'importation des biens de ces catégories provenant des pays visés. De toute évidence, ceux-ci tenteraient de faire payer le Canada, quelque décisif que soit le verdict de la collectivité internationale. Autrement, et ce serait là un risque réel, certains pourraient tenter d'empêcher les parties contractantes d'en arriver à une conclusion. Les possibilités de retard dans ce genre d'affaires sont à peu près illimitées.

Le gouvernement pourrait aussi (ce qui s'est déjà fait) invoquer le paragraphe 7(2) des modifications proposées au Tarif des douanes (p. 71-72 du document de travail). Les pratiques en cause seraient visées par l'alinéa a) ou b) de ce paragraphe. Si le Canada agissait sans consulter les autres pays signataires du GATT, ce sont eux et non pas le Canada qui auraient à subir le désagrément de porter plainte en vertu de l'article XXIII. De toute évidence, cette façon de procéder fournirait un remède beaucoup plus rapide.

Quatrièmement: Le problème critique qui se pose aux Canadiens, au-delà des vues qu'ont exposées l'EEMAC et la CGE

above, is the critical problem for Canadians: what measures of protection for producers in central Canada will be acceptable to users in other parts of Canada. The pre-Kennedy Round anti-dumping system of Canada was ineffective in relation to the dumping of the sort of goods at issue here because, as the law was written, the dumping was deemed to take place only when the actual importation was made. There was little value in seeking to impose an anti-dumping duty on a provincial utility when the import took place, given that the injury has long since occurred, and that the anti-dumping duty would have no effect on the decision to purchase. It was in response to representations by CGE that the law was drafted to provide that dumping was deemed to have taken place, not at the time of *import* but at the time of *sale*. But nonetheless, the anti-dumping system legislated in 1968 has not stopped provincial utilities in parts of Canada where the capital equipment is not produced accepting tenders at dumped prices. One might conclude that the various parts of the system have been operated so as to reduce to a minimum the prospect of a provincial utility having to pay an anti-dumping duty, presumably on the unstated premise that the proper use of the anti-dumping system, consistent with Canada's rights and obligations, is more than could be politically tolerated within Canada. It is not clear to me that this unstated premise is correct. With the major reductions in tariffs agreed by Canada in the Kennedy Round and the Tokyo Round, the burden of the tariff on the regions of Canada outside Central Canada has been reduced. Moreover, there are numerous tariff provisions in force which aid producers in those regions, in terms of reducing their costs, and there are tariffs imposed on users in other parts of Canada of products produced in these other regions. Given that there has been a switch from reliance on tariff protection to reliance on protection against unfair competition, the question is whether the people of Canada outside central Canada would continue to maintain that they must have an unlimited right to supplies sold unfairly, i.e. dumped, and moreover, by producers which enjoy infinite protection against Canadian producers. The tariff issue has traditionally been a regionally divisive issue; should we assume that issue of protection against unfair competition will be equally divisive?

I believe the dumping of certain types of capital equipment is so injurious to Canadian producers, and that the damage done to Canadian interests by the absolute procurement preferences in other countries is such that the government should deal with the matter as a major issue of economic policy. It may be that there should be a substantive formal public inquiry conducted in which the various assumed regional interests could be examined. Possibly the representatives of other countries and producers in other countries, would explain why they feel that they are entitled to access to the Canadian market while denying Canadian producers their GATT rights in their domestic markets. However Canada deals with the issue, it is clear that unless Canada does there is little prospect of any international action to deal with the issue.

dans leurs mémoires respectifs sur ces questions, et des propositions énoncées plus haut, est celui-ci: quelles mesures de protection en faveur des producteurs du Canada central seront acceptables aux usagers des autres régions du Canada. Le système antidumping canadien antérieur au Kennedy Round a été inefficace en ce qui touchait le genre de marchandises dont il est question ici parce que, de la façon dont la loi était formulée, le dumping était considéré n'avoir lieu que lorsqu'il y avait réellement importation. Il y avait peu d'avantages à vouloir imposer un droit antidumping sur un service public provincial au moment de l'importation, puisque le mal était fait depuis longtemps et que le droit antidumping n'aurait eu aucun effet sur la décision d'acheter ou non. C'est en réaction aux pressions de la CGE que la loi a été reformulée de façon à stipuler que le dumping était censé avoir eu lieu non pas au moment de l'*importation* mais bien à celui de la *vente*. Néanmoins, la loi antidumping de 1968 n'a pas empêché des sociétés de services publics provinciales d'accepter des soumissions à des prix de dumping dans les régions du Canada non productrices de biens d'équipement. On pourrait conclure que les divers rouages du système ont été conçus de façon à réduire au minimum la perspective de voir une société de services publics provinciale payer un droit antidumping, présumant implicitement que l'usage approprié du système antidumping, conformément aux droits et aux obligations du Canada, ferait plus de dommages que le Canada ne pourrait politiquement en tolérer. Il ne m'apparaît toutefois pas certain que cette présomption implicite soit correcte. Grâce aux réductions majeures de tarif acceptées par le Canada au Kennedy Round et au Tokyo Round, le fardeau des tarifs dans les régions du Canada autres que celle du centre a été réduit. En outre, il existe de nombreuses dispositions tarifaires applicables qui aident les producteurs de cette région, en réduisant leurs coûts, et il existe des tarifs imposés aux usagers dans les autres parties du Canada pour les produits en provenance de ces autres régions. Etant donné qu'il y a eu passage de la protection tarifaire à celle contre la concurrence déloyale, la question est de savoir si les Canadiens des autres régions que du centre du Canada vont continuer de soutenir qu'ils ont un droit illimité aux marchandises vendues «déloyalement», c'est-à-dire vendues à des prix de dumping, et en outre, vendues par des producteurs qui jouissent d'une protection infinie contre les producteurs canadiens. La question des tarifs a traditionnellement divisé les régions entre elles; devons-nous en conclure que la question de la protection contre la concurrence déloyale les divisera aussi?

J'estime que le dumping de certains types de biens de production porte tellement préjudice aux producteurs canadiens et que les dommages causés aux intérêts canadiens par les préférences absolues de certains autres pays sont tels que le gouvernement devrait en faire une question majeure de politique économique. L'État devrait instituer une vaste enquête publique visant à examiner les divers intérêts régionaux en cause. Les représentants des autres pays et des producteurs des autres pays pourraient éventuellement expliquer pourquoi ils estiment qu'ils ont droit à l'accès au marché canadien tout en refusant aux producteurs canadiens leurs droits au marché intérieur en vertu des accords du GATT. Quelle que soit la façon dont le Canada règle cette question, il est manifeste que si le Canada n'agit pas, il y a peu de chances qu'une action internationale soit entreprise en vue de régler cette question.

It may well be asked, why hasn't Canada tackled the issue, at least in GATT before now? There are several reasons. One was that a possible procurement code was being discussed in the OECD in Paris for some years; this held out the hope of a negotiated solution. Then for four years there was the prospect that agreement could be reached regarding procurement in this sector in the Tokyo Round. Moreover, many procurement experts failed to realize that the procurement exemption of Article III of the GATT did not extend to heavy electrical equipment.

Now the Tokyo Round has failed to deal with this issue, perhaps we should deal with the issue directly. Of course, in the process one shall have to consider procurement preferences in this area accorded by Canadian governments. Effective action against dumped supplies from restricted overseas markets may make such procurement preferences as are applied in Canada seem unnecessary.

A final point on this issue which I wish to put to the Sub-Committee. None of what I have suggested above is inconsistent with proposals I have made elsewhere in a bilateral procurement agreement between Canada and the U.S., open to others on a basis of reciprocity.

Administering the Canadian System

I am reluctant, as an ex-official with no administrative responsibilities, to express views on how the Canadian import system should be administered. However, as I had a hand in devising the present system, and as other submissions to the Sub-Committee address this issue, I wish to offer some comments.

Leaving aside, for the moment, the important role of officials of National Revenue, the present Canadian administrative structure is haphazard and wasteful. It has long seemed to me that the Tariff Board should not be asked to carry out two quite different functions. On question of sales tax, customs valuation, classification, margin of dumping, etc., it is required to perform as an administrative tribunal or court and it requires legal expertise for this purpose. It also carries out economic functions—in terms of advising how tariff rates and structures should be altered, applications for "safeguard" procedure under the Canadian General Preferential System, etc. There are primarily practical economic functions, in much of which it is required to assess the impact of imports. It would have seemed sensible to assign the function of assessing the impact of dumped imports to the Tariff Board rather than to create a new and separate body. However, the decision to establish the Anti-dumping Tribunal in 1968 was made on presentational and broadly political grounds which no longer apply. Again, the impact of imports for two particular sectors, textiles and clothing, are assessed by yet another Board, established as a separate body for assumed political reasons which may be no longer relevant.

If one looks at U.S. experience one must conclude that there is a great deal to be said for putting the legal functions of the

On peut alors se demander pourquoi le Canada n'est-il pas intervenu avant, du moins dans le cadre du GATT? Il y a plusieurs raisons à cela. D'abord, la question de la possibilité de l'établissement d'un code de fourniture avait fait l'objet de discussions au sein de l'OCDE à Paris il y a quelques années; ces discussions avaient soutenu l'espoir d'une solution négociée. Puis est venue, pendant quatre ans, la perspective d'une entente possible au Tokyo Round. Enfin, de nombreux experts en la matière ne se sont pas rendus compte que l'exemption de fourniture mentionnée à l'article 3 du GATT ne s'étendait pas au matériel électrique lourd.

Puisque le Tokyo Round a échoué dans sa tentative de régler cette question, peut-être devrions-nous nous y attaquer directement. Evidemment, dans ce processus, il faut considérer les préférences des gouvernements canadiens dans ce domaine. Une action efficace contre le dumping depuis les marchés restreints d'outre-mer peut rendre inutiles ces préférences telles qu'elles sont appliquées au Canada.

Enfin, je souhaite attirer l'attention du sous-comité sur un dernier point. Aucune des propositions que je viens d'avancer ne va à l'encontre d'autres propositions que j'ai formulées à l'occasion d'un accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis, ouvert aux autres pays sur une base de réciprocité.

Administrer le système canadien

En tant qu'ancien fonctionnaire n'ayant aucune responsabilité administrative, j'hésite à exprimer mon opinion sur la façon dont le système canadien devrait être administré. Toutefois, comme j'ai participé à la conception du présent système, et vu que d'autres mémoires au sous-comité traitent de cette question, je souhaiterais formuler quelques observations.

Laissons donc de côté, pour le moment, le rôle important des fonctionnaires du Revenu national. Nous constatons que la structure administrative canadienne actuelle est incohérente et constitue une source de gaspillage. Depuis longtemps, j'estime que la Commission du tarif ne devrait pas être obligée de remplir deux mandats différents. D'une part, sur les questions de la taxe de vente, de l'évaluation douanière, de la classification, de la marge de dumping, etc., elle est tenue de se comporter en tribunal administratif et doit avoir recours aux services de juristes à cette fin. D'autre part, elle exerce des fonctions économiques, à savoir qu'elle doit donner son avis quant à la façon de modifier les taux et les structures tarifaires, de demander la mise en œuvre de mesures de «sécurité» dans le cadre du système généralisé de préférence canadien, etc. Il s'agit donc là d'aspects essentiellement pratiques, pour la plupart desquels il lui faut évaluer la conséquence des importations. Il m'aurait semblé plus logique d'attribuer la fonction de l'évaluation des conséquences des importations en dumping à la Commission du tarif plutôt que de créer un nouvel organisme séparé. Toutefois, la décision d'établir le Tribunal antidumping en 1968 reposait sur des bases de présentation largement politiques qui ne s'appliquent plus. Encore une fois, l'effet des importations dans deux secteurs particuliers, le textile et le vêtement, est évalué par un autre organisme, établi de façon indépendante pour des raisons soi-disant politiques qui n'ont sans doute plus de raison d'être.

Si on examine ce qui s'est produit aux États-Unis, on est porté à conclure qu'il y a beaucoup d'arguments en faveur de

Tariff Board into some sort of court of international trade, choosing lawyers as members and providing it with legally trained staff. I say "some sort of court" because one of the issues to be examined would be whether appeals form the Import Tribunal on matters of law should go to the Federal Court, as at present, or to the international trade court. (Recently, the U.S. Court of International Trade threw out an injury finding of the International Trade Commission regarding the dumping of sugar by Canadian producers).

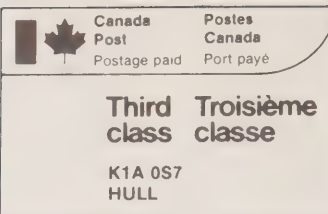
If some such court were established, it would be for consideration whether the remaining function of the Tariff Board, the functions of the Import Tribunal and of the Textile and Clothing Board should not all be assigned to an amalgamated body. An amalgamated single body would offer important staffing advantages in that the range of responsibilities would offer meaningful career opportunities that are now lacking in the three existing bodies. There would be important economies in staffing, too, including a reduction in the number of posts to be filled by order-in-council appointments. I believe that we cannot afford and do not have the people, either for Board membership or for staffing, to run three boards effectively. Thus I would argue for *one* economic body, very much along the lines of the U.S. International Trade Commission.

Other submissions have argued for more resources and more status for the group in National Revenue responsible for investigating dumping (and subsidization). It seems to me that the case is persuasive. The question is how to achieve this. In this connection one should note that the decision to assign certain functions to National Revenue in 1968 was made basically on the ground that this was necessary to get the new system into operation. However, U.K. experience, EEC experience, U.S. experience, all show that a group of officials who are not part of the customs service can deal with investigations into dumping. Moreover, there is no particular reason why the investigation into dumping and the investigation into injury should not be handled by the same group of people at the staff level. I would therefore suggest that the Sub-Committee might consider assigning the function of investigating complaints of dumping to a unit or the staff of an amalgamated tribunal. Such an arrangement would facilitate adoption of the device of a "preliminary inquiry" on injury. It would also make it easier to give the investigative officials the status and resources they should have now that the emphasis in the Canadian commercial policy system is switching from the tariff mechanism to dealing with *unfair* competition from imports.

la transformation de la Commission du tarif en un quelconque tribunal du commerce international pour les fonctions juridiques, et d'y nommer des avocats qui disposeraient d'un personnel formé en droit. Je dis «un quelconque tribunal» parce que l'une des questions à examiner serait de savoir si les appels du Tribunal des importations sur des questions de droit devraient relever de la Cour fédérale, comme c'est le cas actuellement, ou d'une cour de commerce international. (Récemment, la *U.S. Court of International Trade* a rejeté les conclusions de la Commission du commerce international concernant le dumping du sucre par des producteurs canadiens).

Si un tel tribunal est établi, il aurait à examiner s'il ne vaudrait pas mieux confier en entier l'autre volet du mandat de la Commission du tarif, les fonctions de tribunal des importations et de la Commission du textile et du vêtement, à un organisme unique. Ce dernier offrirait d'importants avantages en matière de dotation puisque l'éventail des responsabilités offrirait de belles occasions de carrière qui font défaut dans les trois organismes existants. Il y aurait également la possibilité de réaliser d'importantes économies de personnel, y compris une réduction du nombre de postes à combler par nomination au moyen de décret. J'estime d'ailleurs que nous n'avons ni les moyens ni les compétences, que ce soit pour les commissaires ou le personnel, d'administrer efficacement trois commissions. C'est pourquoi je suis en faveur d'un *seul* organisme économique, très semblable à l'*U.S. International Trade Commission*.

D'autres mémoires soutiennent que le service du Revenu national chargé des enquêtes sur le dumping (et des subventions) doit être pourvu de plus vastes ressources et d'un meilleur statut. Il me semble que cela va de soi. La question est de savoir comment le réaliser. A cet égard, il est à noter que la décision d'attribuer certaines fonctions au Revenu national en 1968 a été prise fondamentalement pour le motif que cela était nécessaire pour faire fonctionner le nouveau système. Toutefois, l'expérience du Royaume-Uni, de la Communauté européenne, des États-Unis, démontre qu'un groupe de fonctionnaires qui ne fait pas partie des services des douanes peut faire des enquêtes sur le dumping. Qui plus est, il n'existe aucune raison particulière pour laquelle l'enquête sur le dumping et l'enquête sur les préjudices ne devraient pas être menées par le même groupe de personnes au niveau de l'état-major. Je proposerais par conséquent que le sous-comité envisage d'attribuer la fonction des enquêtes sur les plaintes concernant le dumping à un service d'état-major d'un tribunal unifié. Cela faciliterait l'adoption de l'instrument de l'enquête préliminaire pour les préjudices et rendrait également plus facile d'accorder aux responsables des enquêtes le statut et les ressources nécessaires puisque la politique commerciale du Canada insisterait désormais sur la concurrence *déloyale* des importations plutôt que sur le mécanisme des tarifs.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. Rodney Grey;

Mr. Roy Hines, Assistant Director, International Economic
Relations, Department of Finance;

Mr. K. McCammon, Director General, Special Assess-
ments, Department of National Revenue.

M. Rodney Grey;

M. Roy Hines, directeur adjoint, relations économiques
internationales, ministère des Finances;

M. K. McCammon, directeur général, cotisations spéciales,
ministère du Revenu national.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 20

Fascicule n° 20

Tuesday, November 3, 1981

Le mardi 3 novembre 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

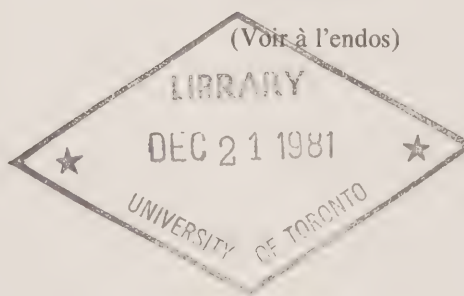
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.
Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES,
DU COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMI-
QUES

Président: M. Bryce Mackasey, député
M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 3, 1981
(21)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:45 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Nystrom.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: Mr. O. Thur, Chairman, Textile and Clothing Board and Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economic Relations, Department of Finance.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Thur made a statement and, with Mr. Hines, answered questions.

At 5:10 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 3 NOVEMBRE 1981
(21)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 45 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du comité présents: MM. Mackasey et Nystrom.

Aussi présent: M. W. Neil, Service des Recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: M. O. Thur, président, Commission du textile et du vêtement et M. R. Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales, ministère des Finances.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi, portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politiques d'importation», proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Thur fait une déclaration puis, avec M. Hines, répond aux questions.

A 17 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, November 3, 1981

• 1548

[Text]

The Chairman: Welcome, Dr. Thur, to our committee. I have Mr. Nystrom with me, a permanent member of the committee, and we anticipate Mr. Nickerson in a few moments, representing the Conservatives.

We have looked forward to your visit with a certain degree of anticipation and in a very friendly way. I know you have an opening statement.

Mr. Otto E. Thur (Chairman, Textile and Clothing Board): I have a short opening statement. I think it will be better if I answer your questions. I think you will learn more from answers to questions than from an opening statement. Every opening statement, unfortunately, is a summary of what I consider important but not necessarily what you consider so.

The Textile and Clothing Board was established in 1971. Its major function is to determine whether or not textile and clothing products "are being imported at such prices, in such quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to the production in Canada of any textile and clothing goods".

• 1550

The board has a chairman and two members. Since the establishment of the board, appointments for chairmanship or membership have traditionally been restricted to persons who have had no previous experience as producers, importers or retailers of textile or clothing goods.

To discharge its responsibilities, "the Board has all powers of a Commissioner appointed under Part I of the Inquiries Act". In addition, the members and the staff of the board shall be deemed as customs officers. The main advantage for the board in having the powers of a commissioner is that of being able to obtain all the information necessary to carry out its duties. It has access to all the internal documents of the firms involved, and answers to its questions are, in practice, mandatory for the industry. For very fragmented industrial sectors, such as knitting and clothing, which includes hundreds of firms, it is probably the only method of obtaining valid information.

Determination of injury, or threat of injury, to production in Canada must be carried out through inquiries. Any Canadian producer of textile or clothing goods, or any association or group acting on his behalf, can request an inquiry. The minister responsible for the board—that is, the Minister of Industry, Trade and Commerce—can request a board to undertake an inquiry or provide advice on any questions relating to textile and clothing goods.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 3 novembre 1981

[Translation]

Le président: Monsieur Thur, bienvenu à notre comité. J'ai avec moi M. Nystrom, un membre permanent de notre comité et nous prévoyons que M. Nickerson, le représentant conservateur, sera là dans quelques moments.

C'est avec hâte que nous attendions votre visite, avec un certain degré d'anxiété, mais de façon très amicale. Je sais que vous avez une déclaration d'ouverture.

M. Otto E. Thur (président, Commission du textile et du vêtement): J'ai une courte déclaration d'ouverture. Je pense que ce sera préférable si je réponds à vos questions. A mon avis vous apprendrez davantage des réponses aux questions que d'une déclaration d'ouverture. Malheureusement, une déclaration d'ouverture c'est un résumé de ce que je considère important, ce qui n'est pas nécessairement votre opinion.

La Commission du textile et du vêtement fut instituée en 1971. Sa principale responsabilité est de déterminer si des produits de textile et d'habillement étaient «importés à des prix, en quantités et dans des conditions tels qu'ils portent ou menacent de porter un préjudice sérieux à la production au Canada de produits de textile et d'habillement».

La Commission est composée du président et de deux membres. Depuis l'origine, la tradition dans les nominations successives était de ne nommer à titre de président ou de membres que des personnes qui n'ont jamais eu d'expérience préalable en tant que producteurs, importateurs et détaillants de textile ou d'habillement.

Pour s'acquitter de ses responsabilités, «La Commission dispose de tous les pouvoirs d'un commissaire nommé en vertu de la Partie I de la Loi sur les enquêtes». De plus, les membres et le personnel de la Commission sont considérés légalement comme des préposés de douanes. Pour la Commission, l'avantage de disposer de tous les pouvoirs d'un commissaire d'enquête est principalement celui de pouvoir obtenir tous les renseignements nécessaires à l'accomplissement de sa mission: elle a accès à tous les documents internes de toute entreprise concernée et les réponses par l'industrie à ses questions sont à toutes fins pratiques obligatoires. Pour des secteurs industriels très déconcentrés comme ceux du tricotage ou du vêtement où le nombre d'entreprises se compte en centaines, c'est probablement la seule façon d'obtenir des renseignements qui ont une certaine validité.

La détermination de préjudice ou de risque de préjudice à la production au Canada doit s'effectuer à l'aide d'enquêtes. Tout producteur canadien ou toute association ou groupement agissant en son nom peut demander qu'une enquête soit tenue. Le Ministre responsable de la Commission, en l'occurrence le Ministre de l'industrie et du commerce peut demander que la Commission procède à une enquête ou qu'elle lui communique son avis sur toute question touchant les produits de textile ou d'habillement.

[Texte]

Finally, the board can undertake an inquiry on its own initiative.

Any request for an inquiry or for advice coming from the minister is mandatory. When an inquiry is requested by one or more producers or by an association acting on their behalf, the board first determines whether or not there are grounds for inquiry before deciding to hold such an inquiry.

The procedure followed by the board is simple and inexpensive. When a producer files a complaint or registers an objection to a request submitted to the board, there is no need for that producer to retain legal counsel or experts. He can present his own case.

The chairman and the members of the board carry out their own direct cross-examinations of the plaintiffs and witnesses. This very informal procedure has been chosen by the board as least likely to discourage small producers or associations from appearing before the board. If public or private hearings required legal counsel and numerous other experts, such a procedure would be too costly for a large number of producers and for many of the associations representing them.

In its first years of operation, the board carried out a large number of inquiries on individual products or very small groups of products made by one firm or by a very limited group of firms. When these submitted a request to restrain imports, they also had to submit adjustment plans to demonstrate how they intended to improve their ability to compete internationally.

This initial product by product, firm by firm procedure became totally inadequate in the face of massive imports of clothing during 1976. At the request of the minister, the board carried out an inquiry and made interim recommendations in November, 1976 on almost all clothing categories at the same time. These interim recommendations were immediately followed by the imposition of a global quota on textiles and clothing in accordance with Article XIX of the GATT.

Such drastic action on the part of the government demonstrated two things which have not changed since: first, that it involved a problem of industrial structure for which there is no short-term remedy; and second, that the threat to production and employment was much more widespread than had been believed, and threatened the very survival of the two industries concerned.

• 1555

Since the events of 1976 and 1977, the board's approach has also profoundly changed. With the Multi-fibre Agreement and bilateral agreements negotiated in accordance with it, there have been many fewer requests for inquiries coming from the industry. Furthermore, in most cases, the industry will not pursue its request further, after the board has carried out some initial research on the matter and has discussed its preliminary findings with the industry.

In the two years and some months that I have been chairman of the board, its activities have been concentrated on the following:

[Traduction]

Finalement, la Commission peut, de sa propre initiative, procéder à une enquête.

Lorsque l'enquête ou l'avis est demandé par le Ministre, cette demande est obligatoire pour la Commission. Lorsque l'enquête est demandée par un ou plusieurs producteurs ou une association agissant en leur nom, la Commission doit d'abord décider s'il y a matière à enquête ou non.

La procédure utilisée par la Commission est simple et, par conséquent, peu coûteuse. Lorsque quelqu'un loge une plainte ou s'oppose à une requête présentée à la Commission, il n'a pas besoin de conseil légal ou d'experts, il peut présenter son cas lui-même.

Le contre-interrogatoire des requérants ou des témoins est réalisé par les membres et le président de la Commission directement. Une procédure aussi peu formalisée a été retenue par la Commission dans le but de ne pas décourager les petits manufacturiers ou les petites associations de comparaître. Si les audiences publiques et privées devaient obligatoirement impliquer des conseils légaux et de nombreux autres experts, la procédure serait trop coûteuse pour nombre de producteurs ou d'associations les représentant.

Dans la première partie de son existence, la Commission a procédé à un grand nombre d'enquêtes portant sur un seul produit ou un groupe très restreint de produits fabriqués par une entreprise ou un nombre très limité d'entreprises. Lorsqu'elles présentaient une requête visant la limitation des importations, les entreprises requérantes devaient aussi soumettre des plans d'ajustement en vue de démontrer qu'elles s'efforçaient à améliorer leur capacité de concurrence internationale.

Cette procédure ponctuelle, produit par produit, entreprise par entreprise, s'est avérée totalement inefficace devant la formidable poussée des importations de vêtements au cours de l'année 1976. A la demande du Ministre responsable, la Commission a dû présenter un avis intérimaire sur pratiquement tous les produits de vêtements en novembre 1976, avis qui fut immédiatement suivi de l'imposition d'un contingentement global des importations de textiles et de vêtements en vertu de l'article XIX du GATT.

Une décision aussi extrême de la part du gouvernement montrait deux choses qui n'ont pas changé depuis: d'abord, qu'il s'agissait d'un problème de structure industrielle profond pour lequel il n'existe pas de remède à court terme et, ensuite, que la menace à la production et à l'emploi était d'une ampleur insoupçonnée, mettant en question la simple survie des deux industries concernées.

Depuis l'expérience des années 1976 et 1977, l'approche de la Commission a changé aussi profondément. Sous le régime de l'Accord multifibres et des accords bilatéraux négociés sous son égide, les requêtes de l'industrie deviennent beaucoup moins nombreuses. Par ailleurs, dans la plupart des cas, après que la Commission a réalisé ses travaux de recherche préliminaire sur le sujet et a présenté ses conclusions préliminaires aux requérants, ces derniers se désistent de l'enquête formelle.

Depuis les deux années et quelques mois que je préside la Commission, les travaux de cette dernière se sont concentrés sur les sujets suivants:

[Text]

One, renegotiation of the Multi-fibre Agreement. Since the contents of our bilateral agreements with textile and clothing exporting countries are, for the most part, governed by the provisions of the Multi-fibre Agreement, the inquiry by the board in 1980 focused primarily on the effects of the 1978-1981 agreement on Canadian producers, and on those areas where improvements would be desirable in any new agreement to regulate trade in textiles and clothing for the period 1982-1986. These relatively minor improvements would concern automatic growth rates of restraint levels, flexibility provisions, and restraint allocations among exporting countries.

Two, systematic analysis of import data from all countries, in order that the board and the Office of Special Trade Relations obtain advance indications, early warnings, of impending problems, such as emergence of new import sources, trans-shipment possibilities, bunching of imports within a very short period of time, et cetera.

Three, systematic analysis of data on clothing manufacturers. The board is the only agency which has available, and publishes, up-to-date statistical data on Canadian shipments of the various types of clothing by categories, corresponding to the specific categories on which are based our bilateral agreements with exporting countries.

Four, production technology and age of equipment in the textile and clothing industries. Since the problem of these industries involves their structure, the board must maintain in-depth knowledge of all aspects of their structure—number of firms in each subsector, their geographical location, their equipment, manpower, degree of specialization in terms of quality and price range, investment plans and the role of contractors in the industry. The new Canadian Industrial Renewal Board has already requested the collaboration of the board.

As our data is being constantly maintained up to date, the board is in a position to give prompt advice to the minister on any matter which he may refer to the board. The advice requested most often concerns requests for exemption from one or more of the provisions of our bilateral agreements, specifically exports or imports.

In my own personal opinion, our responsibilities and the type of activities which we must carry out are different from those of the Tariff Board and the Anti-dumping Tribunal. The functions of our board and those of the Tariff Board could have been combined if Canada had adopted another approach to textile and clothing protection than the one in force at present. If Canada had adopted a tariff quota system, like Australia, one board only would have sufficed.

The difference between the board's approach and that of the Anti-dumping Tribunal is relatively important. Dumping is normally a temporary commercial tactic, whereas our recommendations touch on a basic problem of structure. Dumping problems in textiles do occur from time to time but they concern primary textile products only, and only involve one or

[Translation]

Un, la négociation de l'Accord multifibres. Comme ce sont les stipulations de l'Accord multifibres qui gouvernent en grande partie le contenu de nos accords bilatéraux avec les pays exportateurs de textiles et de vêtements, l'enquête de la Commission en 1980 a porté avant tout sur les conséquences des accords 1978-1981 sur les producteurs canadiens et sur les points où des améliorations seraient souhaitables dans le nouvel accord qui devrait régir le commerce des produits de textile et de vêtement au cours des années 1982-1986. Ces améliorations, relativement mineures, seraient dans les domaines suivantes: taux de croissance automatique des contingents, provisions de flexibilité, distribution des contingents parmi les pays exportateurs.

Deux, l'analyse systématique de l'information sur les importations provenant de tous les pays, pour que la Commission ainsi que la Direction générale des relations commerciales particulières du Ministère aient des signes avant-coureurs sur les problèmes à venir (apparition de nouvelles sources, possibilités de transbordement, très forte concentration des expéditions sur une période très courte, etc.).

Trois, l'analyse systématique de l'information sur les producteurs de vêtements. La Commission est la seule institution qui dispose et qui publie des données statistiques sur les expéditions des différentes catégories de vêtements au Canada et cela par catégories qui correspondent aux catégories de nos accords bilatéraux avec les pays exportateurs.

Quatre, la technologie de production et l'âge de l'équipement dans les industries du textile et du vêtement. Comme le problème de ces industries est un problème structurel, la Commission doit avoir des connaissances approfondies sur tous les aspects de leur structure (nombre d'entreprises par sous-secteurs, leur implantation géographique, leur équipement, leur main-d'œuvre, leur degré de spécialisation par qualité et par prix de vente, leurs projets d'investissements, le rôle de la sous-traitance). Le nouvel Office canadien pour un renouveau industriel a déjà demandé la coopération de la Commission.

Notre information étant systématiquement tenue à jour, la Commission peut très rapidement donner son avis au Ministre sur tout sujet qu'il décide de lui soumettre. Les avis demandés concernent le plus souvent des requêtes d'exemption par rapport aux stipulations de l'un ou l'autre de nos accords bilatéraux (importations hors contingent).

A mon avis personnel, notre responsabilité ainsi que le type de travail que nous devons faire ne sont pas similaires à ceux de la Commission du tarif ou du Tribunal anti-dumping. Les responsabilités de notre Commission et de la Commission du tarif auraient pu être fusionnées si le Canada avait choisi une autre approche de protection des textiles et des vêtements que celle qu'il avait retenue. Si le Canada avait opté pour le système de contingentement tarifaire, comme l'Australie, une seule Commission suffirait.

La différence entre l'approche du Tribunal anti-dumping et la Commission du textile et du vêtement est relativement grande. Le dumping est normalement une tactique commerciale temporaire, alors que nos recommandations concernent un problème structurel fondamental. Des problèmes de dumping dans les textiles existent parfois, mais uniquement pour

[Texte]

more developed countries. We never deal with these cases, they are referred directly to the tribunal. It could possibly be argued that textile and clothing imports from socialist countries involve a form of dumping. For many reasons, such a conclusion has never, to my knowledge, been considered by any country. In effect, legally speaking it would amount to saying that all imports from socialist countries involved dumping practices.

• 1600

There is one difference among the three bodies: The Textile and Clothing Board is an advisory board only. We do not decide on anything.

Thank you, sir.

The Chairman: Thank you, Dr. Thur. Lorne?

Mr. Nystrom: I would like to welcome Dr. Thur to our committee this afternoon. In your opening remarks, you were basically talking about small is beautiful. You were saying that you have a small board, and you like to have people come before you without highly priced lawyers and so on and make their own arguments, and that this is very good for small firms.

I would like to ask you a few questions. In your opinion, has this worked out well? Is this radically different from other boards and agencies that are involved in similar work in the government, or in other countries?

Mr. Thur: I have no direct experience of any other board. I suppose that in some sectors—such as textile and clothing, where the number of firms altogether must be about 3,000, including 1,000 in textiles, because of the knitting part of it, and 2,000 in clothing—we just could not try to be efficient if we had any very exacting conditions for hearings. We could not run a show like the National Energy Board. It would be far too costly.

Mr. Nystrom: I have not been on the committee that long, but I understand that some other witnesses have suggested the amalgamation of various boards. What is your reaction to those concerns? Do you think it is better to have specific industry groups such as yours, or . . . ?

Mr. Thur: If I may answer very directly, I would say that basically it all depends on whether you can identify specific functions. It is not because there are two or three words, which in the different bills are the same, that there is anything in common between the boards.

If there are specific functions, then the specific functions will require more or less specific bodies, whatever administrative form you choose for them. So you may find that there is some advantage in having one big board. It will take about two or three years, but you will find it is more or less subdivided according to the functions. There will be one difference, that when you amalgamate them, you will find, one year or 18

[Traduction]

des produits textiles primaires et uniquement en relation avec l'un ou l'autre des pays développés. Nous ne touchons jamais à ces cas, il sont référés directement au Tribunal. Il se pourrait qu'en dernière analyse les importations des textiles et des vêtements provenant des pays socialistes pourraient être assimilés à des cas de dumping. Pour de multiples raisons une telle assimilation générale n'a, à ma connaissance, jamais été faite par aucun pays. En effet, légalement ceci reviendrait à dire que toutes les importations provenant des pays socialistes impliquent des pratiques de dumping.

Il y a une différence entre les trois organismes: le rôle de la Commission du textile et du vêtement est uniquement consultatif. Nous ne prenons aucune décision.

Merci, Monsieur.

Le président: Merci, monsieur Thur. Lorne?

M. Nystrom: Je veux souhaiter la bienvenue à M. Thur à notre comité cet après-midi. Dans votre déclaration d'ouverture, vous dites essentiellement que ce qui est petit est beau. Vous me dites que votre commission est petite, que vous aimez que les gens puissent comparaître devant vous sans faire appel à des avocats dont les honoraires sont très élevés et que ces gens puissent même présenter leurs propres arguments. Vous nous dites que cette façon de faire avantage la petite entreprise.

J'aurais quelques questions à vous poser. Selon vous, est-ce que cette formule a donné de bons résultats? Est-ce radicalement différent d'autres commissions et agences faisant un travail semblable au gouvernement ou dans d'autres pays?

M. Thur: Personnellement, je n'ai aucune expérience d'autres commissions. Je présume que dans certains secteurs comme le textile et le vêtement nous ne pouvons pas attendre être efficace si nos conditions d'audience sont très exigeantes car il ne faut pas oublier que le nombre d'entreprises totalise environ 3,000, y compris 1,000 dans le domaine du textile, car beaucoup s'occupent de tricot, et 2,000 dans le domaine du vêtement. Cela nous coûterait beaucoup trop cher si nous devons procéder comme l'Office national de l'énergie.

M. Nystrom: Je suis nouveau au comité, mais je crois savoir que d'autres témoins ont suggéré le fusionnement des diverses commissions. Quelle est votre réaction face à cette suggestion? Selon vous, est-il préférable de voir des commissions visant des groupes d'industrie spécifiques, comme la vôtre, ou . . . ?

M. Thur: Si vous me permettez de répondre très directement je dirais que cela dépend fondamentalement du fait que vous puissiez ou non identifier des fonctions précises. Ce n'est pas parce qu'il y a quelques mots que l'on retrouve dans différents projets de lois qu'il y a quelque chose de commun entre ces commissions.

S'il y a des rôles distincts, alors ces rôles distincts exigeront plus ou moins des organismes distincts, quelle que soit la formule administrative que vous choisissiez pour ces organismes. Il est possible que vous voyez certains avantages à avoir une grande commission. Cela vous demandera deux ou trois ans, mais vous vous apercevrez qu'elle sera plus ou moins subdivisée en plusieurs groupes selon les rôles qu'elle aura à

[Text]

months later, that you have a director of administration, administrative people and so on and so forth, because it will be administratively a big one

If you run a small board like mine, you will rely on the administrative services of your department. You will have one man in your organization who will spend one third of his time on administrative matters.

Mr. Nystrom: I wonder if you could add any more to what you have already said about the implications of the white paper on your board? There are two proposals for proposition No. 6 and proposal No. 7 that refer specifically to the TCB. I wonder whether you can tell us what kinds of changes these propositions would mean to the TCB?

Mr. Thur: I do not remember exactly what they are.

Mr. Nystrom: Instead of reading them, perhaps I can just have someone give you a copy and maybe you can comment before you leave, or later on this afternoon.

Mr. Thur: Yes.

Mr. Nystrom: A couple of other things. You have mentioned in a paper that was circulated to us a number of things that had an impact on the textile industry. You mentioned the changing of currency values. You gave as an example that the American dollar had been at first overvalued, compared to European currency, and then after that it became undervalued. You also spoke of the foreign exchange rates, vis-à-vis the Third World countries. You have also mentioned the more controlled economies. You have mentioned as well wage scales in places like Hong Kong, Singapore and the like.

I would like to ask you about technology in the industry, as well. What do you see in the future in terms of high tech and computerization, in terms of jobs in the textile industry? Will the post-industrial society mean that we can, through high tech, produce textiles at a cheaper rate, for example, than countries that rely on low-paid workers to produce the textiles? I notice in the United States, for example, that although the number of people working in America has gone up very radically in the last 15 or 16 years, in the textile industry it has not gone up very rapidly at all because it was so labour intensive. With technology you have a slower expansion of the labour force. What does all this mean in the years that lie ahead? The years that lie ahead for the auto industry point to robots manufacturing cars and the like. Does this change the ballgame for the industrialized countries or not?

• 1605

Mr. Thur: There are some changes. I would like to say that technological change in textiles and especially in clothing is not of a revolutionary nature. It is progressive improvement. Sure there are big improvements. You have, let us say, machines where stitching is eight, nine times what it used to be. You have computer-controlled equipment working very efficiently. Now the problem with very specialized equipment

[Translation]

remplir. Toutefois, en cas de fusionnement, vous vous apercevrez après un an ou 18 mois qu'il faudra un directeur administratif, des administrateurs et ainsi de suite, car administrativement ce sera devenu très compliqué.

Dans le cas d'une petite commission comme la mienne, on se fie aux services administratifs de son ministère. Une seule personne dans votre organisation consacrera un tiers de son temps aux questions administratives.

M. Nystrom: Auriez-vous autre chose à ajouter quant aux répercussions du Livre blanc sur votre commission? Il contient deux propositions, le numéro 6 et le numéro 7 qui visent précisément la Commission du textile et du vêtement. Pourriez-vous nous dire précisément quel type de changement ces propositions signifieraient pour la Commission?

M. Thur: Je ne me souviens pas très bien de leur contenu exact.

M. Nystrom: Au lieu de vous les lire, je vais vous en remettre un exemplaire et vous pourrez peut-être commenter avant votre départ ou plus tard cet après-midi.

M. Thur: Très bien.

M. Nystrom: Il y a autre chose. Dans le document que vous nous avez distribué, vous mentionnez un certain nombre de choses qui ont des répercussions sur l'industrie du textile. Vous parlez de la fluctuation des devises. Vous donnez l'exemple du dollar américain qu'il était d'abord surévalué, par rapport aux devises européennes et par la suite il fut sous-évalué par rapport à ces mêmes devises. Vous mentionnez aussi les taux de change étrangers vis-à-vis du Tiers Monde. Vous parlez également des économies plus contrôlées. Vous mentionnez aussi les échelles de salaires dans des villes comme Hong Kong, Singapore et ainsi de suite.

Je voudrais vous poser des questions sur la technologie dans l'industrie. Qu'entrevoyez-vous dans l'avenir au chapitre de la technologie de pointe et de l'informatique en ce qui touche les emplois dans l'industrie du textile? Est-ce que la société post-industrielle signifiera que nous pourrons, par le truchement de la technologie, produire du textile à un prix inférieur que les pays qui comptent sur la main-d'œuvre à bon marché? Aux États-Unis, par exemple, je constate que si les populations actives ont augmenté de façon spectaculaire au cours des 15 ou 16 dernières années, elles n'ont pas augmenté très rapidement dans l'industrie du textile car il s'agit d'une industrie à forte intensité de main-d'œuvre. La technologie permet de ralentir l'accroissement de la population active. Qu'arrivera-t-il dans les années à venir? Dans l'industrie automobile, par exemple, ce seront bientôt des robots qui fabriqueront les automobiles et ainsi de suite. Ces facteurs changent-ils radicalement la situation pour les pays industrialisés ou non?

M. Thur: Certains changements ont déjà eu lieu. J'aimerais dire que les changements technologiques dans l'industrie du textile et en particulier dans l'industrie du vêtement ne sont pas de nature révolutionnaire. Il s'agit plutôt d'une amélioration progressive bien que certaines de ces améliorations sont grandioses. Il existe, par exemple, des machines qui cousent 8 à 9 fois plus vite qu'auparavant. Certaines machines informati-

[Texte]

is that you need more or less long runs. So if you would like to see a perfect plant in Canada, you go to GWG in Edmonton. Edmonton is one of the most sophisticated plants but they are jean manufacturers. This is a very standardized product. It can be that you have all pocket setting machines and everything. Nobody touches it. It does everything alone. But to avoid, let us say, manpower and time, the biggest revolutionary change would be to avoid sewing all together, but there is no solution for that up to now. That would be the revolutionary change. There was no revolutionary change either in textiles or in clothing in the last 40 years, but there were big improvements.

Mr. Nystrom: You also mentioned in your paper that you sent to Mr. Cook a few days ago the problem of geography as well; that as we have more and more competition from off-shore and loss of jobs it affects certain areas more than other areas, primarily the smaller towns, because you have the textile industry concentrated there. How much of the textile industry would be in Quebec, for example, or in Ontario and in the west? Does it pose a really serious problem to one region vis-à-vis the other?

Mr. Thur: Certainly it would pose a much greater problem in Ontario and in Quebec, and especially in Quebec, than it does elsewhere, except for one city, which is Winnipeg. Winnipeg has a very heavy concentration of clothing. But basically, textiles and clothing are 60 per cent in Quebec, 30 per cent in Ontario and 10 per cent in the rest.

Mr. Nystrom: In the rest. And that is primarily the west, I suppose.

Mr. Thur: Partly in the west, partly in the east; Stanfield and other big plants in eastern Canada.

Mr. Nystrom: You mentioned the modern plant, GWG in Edmonton, in terms of projected job losses. Are these pretty well evenly dispersed across the country or will the bulk of that proportionately occur in certain areas?

I mean if some plants modernize or if some plants become more productive, vis-à-vis competition, than others, geographically speaking.

Mr. Thur: Probably one of the leaders today in clothing, and especially in outerwear, is Winnipeg. That is one of the most dynamic industries. It does not mean that you do not have dynamic plants elsewhere in the country. You have first-class enterprises in Saint-Georges-de-Beauce, or you have first-class enterprises in Montreal, Toronto, or in Cambridge or Hamilton. I suppose that losses would be widely dispersed all over the country so that it would not be just one region cleared off. But the real problem is, basically, if clothing is protected then employment possibilities could exist because very often they are in big cities. The real trouble is that if we let go clothing

[Traduction]

sées fonctionnent de façon très efficace. Mais évidemment, si l'on possède un matériel très spécialisé, il faut l'utiliser au maximum pour le rentabiliser et c'est là un problème. Si vous voulez visiter une usine très rentable au Canada, allez à l'usine GWG à Edmonton. Cette usine est l'une des plus complexes, mais elle fabrique des *jeans* qui sont un produit très courant. Par exemple, les machines cousent elles-mêmes les poches et ainsi de suite. Personne n'y touche. Elles font tout toutes seules. Pour économiser de la main-d'œuvre et du temps, un changement vraiment révolutionnaire serait de supprimer la couture mais nous n'avons trouvé aucune solution à ce problème jusqu'à présent. Ce serait vraiment un changement révolutionnaire. Que ce soit dans le domaine des textiles ou du vêtement, il n'y en a pas eu depuis au moins 40 ans, seulement quelques très grandes améliorations.

M. Nystrom: Dans le document que vous avez adressé à M. Cook il y a quelques jours, vous avez également parlé du problème géographique; car, dans la mesure où nous devons de plus en plus subir la concurrence de pays étrangers, et que nous perdons ainsi des emplois, certains secteurs sont donc plus touchés que d'autres, en particulier dans les petites villes car c'est précisément dans ces villes que l'industrie textile s'est implantée. Combien y a-t-il d'usines textiles au Québec, par exemple, ou en Ontario et dans l'Ouest? Cette concentration d'usines pose-t-elle un réel problème d'une région par rapport à l'autre?

M. Thur: Il est certain que cela poserait un plus grand problème en Ontario et au Québec et en particulier au Québec plus que partout ailleurs, exception faite de la ville de Winnipeg. Winnipeg possède de très nombreuses usines de fabrication de vêtements. Mais pour vous donner un chiffre approximatif, les textiles et le vêtement représentent 60 p. 100 au Québec, 30 p. 100 en Ontario et 10 p. 100 ailleurs.

M. Nystrom: Ailleurs. Il s'agit principalement de l'Ouest, je suppose.

M. Thur: En partie dans l'Ouest et en partie dans l'Est; l'usine *Stanfield* et d'autres grosses usines se trouvent dans l'est du Canada.

M. Nystrom: Tout à l'heure, vous avez fait allusion à l'usine GWG d'Edmonton qui est très moderne en parlant des pertes d'emplois projetées. Chaque région sera-t-elle touchée de façon uniforme par ces pertes d'emplois ou certaines régions seront-elles plus touchées que d'autres?

Je parlais des usines qui se modernisent ou qui deviennent plus productives, donc plus concurrentielles, par rapport à d'autres usines d'un point de vue géographique.

M. Thur: Winnipeg se trouve certainement dans le peloton de tête des fabricants de vêtements et surtout de vêtements autres que des sous-vêtements. C'est certainement une des industries les plus dynamiques. Cela ne signifie pas qu'il n'y en ait pas d'autres ailleurs. Il y a des entreprises très modernes à Saint-Georges-de-Beauce, à Montréal, Toronto, Cambridge ou Hamilton. Je suppose que les pertes d'emplois seront à peu près uniformes dans tout le pays. Mais en fait, si le secteur du vêtement a été protégé, des emplois nouveaux pourraient être créés car ces usines se trouvent pour la plupart dans les grandes villes. Si nous laissons tomber le secteur du vêtement,

[Text]

we let go 50 per cent of the production of textiles, and the textile industry is in small towns. It is not in Montreal; it is not in Toronto. So basically, in some sense we are protecting clothing in order to be able to protect the employment in textile towns like St. Hyacinthe and Sherbrooke, and so on.

• 1610

Mr. Nystrom: Perhaps one more question, Bryce. Because of the fact that the clothing and textile industry has been challenged in the last few years, how do you assess injury when another country, or another company, is dumping or importing too many articles into our country? Do you look at the specific effects of that one particular import, or do you look at the health of the whole industry as well?

Mr. Thur: Normally we are always considering the whole sector, because we are living now in the regime of bilateral agreements. We are bound by these bilateral agreements. So, we may be asked for our advice by the minister, let us say, on a specific field where there are specific difficulties, such as, in shirts: Should we try to renegotiate our bilaterals, introduce something more stringent, yes or no? We try to see what is happening in the industry, and when we see that employment is down, but the whole market altogether is down, then we will normally tend to say to the minister that the problem is with market demand, not with imports. Very often the industry considers that, whenever they are in trouble, it is because of imports. But if you have the patience and explain to them: "Now look, here are all the numbers of all the imports and you will see that your sales are down 15 per cent. But all imports together are down 20 per cent. The problem is not that of imports, so do not touch anything. Leave it as it is."

Mr. Nystrom: With the current government policy, what is your crystal ball saying about the textile industry in 10 years or 15 years, in terms of the bulk of textile and clothing produced in Canada, consumed in Canada, vis-à-vis imports and also jobs with technology, and so on?

Mr. Thur: Our way in the future will be gradually down. We are not in business and the TCB has never accepted the idea of guaranteeing any specific market share to domestic producers. We always proposed a growth rate which is slightly above the increase in demand. Presently, we may consider we have about 1 per cent increase in population. The demand is increasing by around 2 per cent. Our proposal would work out, on the average, to at least a 3 per cent increase in imports year after year. It is automatic, because MFA works with automatic rates of growth, so it will be 3 per cent, or more, by year.

We are proposing somewhat less than the old MFA because the old MFA carries an automatic increase of 6 per cent, which is exactly three times what the domestic demand expan-

[Translation]

nous laissons tomber 50 p. 100 de la production de textile et il ne faut pas oublier que l'industrie du textile est concentrée dans les petites villes et c'est là un problème réel. L'industrie n'est pas concentrée à Montréal ni à Toronto. Donc, grosso modo, nous protégeons l'industrie du vêtement en vue de protéger les emplois dans les villes textiles telles que Ste-Hyacinthe et Sherbrooke et ainsi de suite.

M. Nystrom: Une dernière question, Bryce. L'industrie du vêtement et du textile ayant subi les coûts de butoir au cours des dernières années, comment pouvez-vous établir qu'il y ait eu préjudice lorsqu'un autre pays ou une autre société écoule à bas prix ces articles dans notre pays ou en importe trop? Examinez-vous les répercussions précises de cette importation ou vous penchez-vous sur la santé de l'ensemble de l'industrie églement?

M. Thur: Normalement, nous étudions toujours l'ensemble du secteur car nous sommes maintenant sous le régime des accords bilatéraux. Nous sommes liés par ces accords. Par conséquent, le ministre peut nous demander notre avis dans un secteur particulier par exemple où il existe certaines difficultés précises comme dans le domaine des chemises. Faut-il renégocier nos accords bilatéraux, se montrer plus strict et ainsi de suite? Nous essayons de comprendre ce qui se passe dans l'industrie et lorsque nous constatons qu'il y a des pertes d'emplois, mais que l'ensemble du marché est à la baisse, alors nous dirions normalement au ministre que le problème est imputable à la demande du marché et non pas aux importations. Très souvent l'industrie estime, qu'elle éprouve des difficultés, que ses problèmes sont dus aux importations. Mais si vous avez la patience de leur dire: «Voilà les statistiques sur toutes les importations. Vous constaterez que vos ventes ont diminué de 15 p. 100 mais que les importations ont diminué de 20 p. 100. Le problème ne provient donc pas des importations, donc ne touchez à rien.»

M. Nystrom: Compte tenu de la politique que poursuit actuellement le gouvernement, quel sera à votre avis l'évolution de l'industrie du textile d'ici 10 à 15 ans; par exemple, quelle part représentera la fabrication de textile et de vêtements au Canada par rapport aux importations, des emplois vis-à-vis de la technologie, et ainsi de suite?

M. Thur: A l'avenir, notre industrie ne fera que perdre du poids. Nous ne sommes pas dans les affaires et la Commission du textile et du vêtement n'a jamais accepté l'idée de garantir quelque part que ce soit du marché aux fabricants nationaux. Nous avons toujours proposé un taux de croissance qui est légèrement supérieur à l'augmentation de la demande. A l'heure actuelle, nous pouvons estimer qu'il y aura une augmentation de 1 p. 100 de la population donc la demande augmentera d'environ 2 p. 100. Notre proposition garantirait, en moyenne, une augmentation d'au moins 3 p. 100 des importations années après année. C'est automatique, car le MFA possède des taux de croissance automatiques, si bien qu'il serait de 3 p. 100 ou plus par année.

Nous proposons un chiffre inférieur à l'ancien MFA car celui-ci comprend une augmentation automatique à 6 p. 100 qui représente exactement le triple de l'expansion de la

[Texte]

sion is. So, the reduction there could be pretty steep, very serious, let us say, 6 per cent. If it is 4 per cent, or 5 per cent, we can probably survive. We will have a smaller industry; over the next 10 years we will probably lose a certain number of knitters, and especially, an important number of clothing producers. I had never been into a plant of textiles or clothing before being appointed. I had never seen one. Since then I have seen about 400 of them, and I must confess that you see all kinds of things. You see first-class factories and you see garage operations; there is everything in it! There are so many plants that normally should not survive. They should not be in business. The problem is to devise a program by which you are ready to give more support to people where there is a real promise that they will do something, instead of just using a geographic criterion or so on. I suppose what we need are fewer producers in clothing, more efficient producers and somewhat bigger producers, somewhat bigger in general.

• 1615

I would not say that in the clothing industry size is an advantage. It is for GWG. Perfectly standardized product, it is the biggest manufacturer in Canada-1,800 employees altogether, which is an enormous operation. But if you are in the fashion end of ladies, wear and have over 60 people, you will be in trouble, because you cannot turn on a dime and you have to turn on a dime. You have exactly three weeks to have a new line, so you cannot do it with sophisticated equipment and so on. Sophisticated people exist in women's wear too. Let us take Tan-Jay in Winnipeg. He has four factories in Canada, one in Los Angeles and one in Taiwan. He is employing hundreds of people, but he specializes in just one line which is garments for ladies 35 and up with a professional life, and so not interested in fashion.

Mr. Nystrom: My last question. Since you are talking about size, too many producers, the number of producers and so on, can you give us a general idea of what percentage of the industry in Canada is Canadian-owned and the degree of concentration? The largest 10 companies control approximately how much of the market and so on?

Mr. Thur: In textiles it is highly concentrated. In clothing it is not at all. So the 10 biggest companies may represent perhaps 5 per cent of the market, maximum.

Mr. Nystrom: In textiles?

Mr. Thur: In clothing. In textiles the four or five biggest must be certainly in the 60 per cent range.

Mr. Nystrom: All right.

Mr. Thur: That is why, probably, clothing manufacturers are in a somewhat delicate situation. There are two narrow parts of the textile pipeline, with primary textile on one side

[Traduction]

demande nationale. Par conséquent, la réduction serait plutôt importante et serait d'environ 6 p. 100. Si elle est de 4 p. 100 ou de 5 p. 100, nous pourrions probablement survivre. Nous posséderons une industrie plus petite; au cours des dix prochaines années, nous perdrons vraisemblablement un certain nombre de tricoteuses et surtout un nombre important de fabricants de vêtement. Je n'avais jamais visité une usine de textile ou de vêtement avant d'être nommé à ce poste. Je n'en avais jamais vu. Depuis lors, j'en ai visité environ 400 et je dois dire que j'ai vu des tas de choses. J'ai vu des usines très modernes et j'ai vu des usines qui ressembleraient plutôt à des garages! Il existe tellement d'usines qui normalement ne devraient pas survivre et ne devraient pas être exploitées. Il faudrait mettre sur pied un programme selon lequel on serait prêt à accorder plus de soutien à ceux qui veulent vraiment faire quelque chose, au lieu de recourir à un critère géographique et ainsi de suite. Nous avons besoin des nombres réduits de fabricants de vêtements, de fabricants plus rentables et plus importants en général.

Je ne veux pas dire que dans l'industrie du vêtement, il soit avantageux de posséder une grande usine. C'est le cas pour GWG. Cette usine fabrique un produit très courant et c'est le plus grand fabricant de vêtements au Canada puisqu'il emploie 1,800 personnes en tout, ce qui est important. Mais si votre secteur est celui de la mode pour femmes et si vous employez plus de 60 personnes, vous allez éprouver des difficultés car vous n'êtes pas rentable et il faut absolument l'être. Vous disposez de 3 semaines exactement pour fabriquer une nouvelle ligne de vêtements, si bien que vous ne pouvez pas le faire avec du matériel sophistiqué et ainsi de suite. Il en existe pourtant dans les vêtements pour femmes, prenons l'exemple de Tan-Jay à Winnipeg. Cette compagnie possède 4 usines au Canada, une à Los Angeles et une à Taiwan. Elle emploie des centaines de personnes mais elle s'est spécialisé dans les vêtements pour femmes de 35 ans et plus qui poursuivent une carrière professionnelle et ne sont donc pas intéressées par la mode.

M. Nystrom: Une dernière question. Étant donné que vous parlez de la grandeur des usines, du nombre trop important de fabricants et ainsi de suite, pouvez-vous nous donner un aperçu général du pourcentage de l'industrie canadienne qui appartient aux Canadiens et de son degré de concentration? Quelle part du marché possède les 10 sociétés les plus importantes et ainsi de suite?

M. Thur: Dans l'industrie du textile, la concentration est élevée. Dans l'industrie du vêtement, elle ne l'est pas du tout. Si bien que les 10 sociétés les plus importantes pourraient représenter environ 5 p. 100 du marché au maximum.

M. Nystrom: Dans les textiles?

M. Thur: Dans le vêtement. Dans les textiles, les 4 ou 5 sociétés les plus importantes doivent certainement détenir 60 p. 100 du marché.

M. Nystrom: Très bien.

M. Thur: C'est la raison pour laquelle je suppose, les fabricants de vêtements sont dans une situation quelque peu délicate. L'industrie du textile compte deux voies: les textiles

[Text]

and the retailing on the other side, which is dominated by six or seven very big retailers. And in between you have 2,000.

Mr. Nystrom: And of the two industries, what percentage are Canadian-owned?

Mr. Thur: Oh, it is mainly Canadian-owned.

Mr. Nystrom: I know it is very, very high but over 90 per cent?

Mr. Thur: I would say in textiles it must be 80 per cent Canadian-owned. In clothing it must be more than that, 85 to 90 per cent.

Mr. Nystrom: Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Lorne.

Sir, just for the moment, I am intrigued I suppose at the fact that singling out efficiency in the growth of the textile industry you mentioned quite properly Winnipeg and Edmonton. One of the misconceptions in this country is that somehow there is no manufacturing west of Toronto, if you like, with a little bit in Winnipeg. Obviously there are a lot of these misconceptions about our nation—and again we come back to the argument of tariffs designed to protect Ontario, designed to protect Quebec. That is why I am rather pleased that you have singled out not only Winnipeg, but Edmonton as an example that manufacturing can exist and does exist and that there is a lucrative market out there.

I am not too sure where I want to start. Would I be right in saying that the textile board has enormous powers potentially? Would you agree with that?

Mr. Thur: I probably disagree with that.

The Chairman: Are you not being a little modest when you suggest that you are just advisers to the minister? It seems to me your powers go well beyond advice; it is almost life and death over an industry. I am not suggesting this is wrong, I am trying to provoke you because I think you are a very interesting person. The point I am getting at is that I think you have understated rather modestly the power that the Textile and Clothing Board has.

Mr. Thur: I do not suppose in local news-papers and so on, when there is reference to something which is obscure in government, that a first example will be the textile and Clothing Board. Basically, I do not suppose we have much power in the sense that we may, from time to time, do things even more drastically than we intended, for just one reason; that is, just to start something moving.

• 1620

If I may offer a confidence, sir, I would say that we came out with a recommendation which was considered as being brave, but not necessarily a very clever recommendation, of going for bilaterals for nine years. It was considered somewhat of a scandal. The reason for it was very simple. Firstly, If we go once again for the normal period of three years, four years, five years, these very short periods are not productive periods

[Translation]

primaires d'une part et la vente au détail de l'autre, qui est dominée par 6 ou 7 détaillants très importants. Et entre ces industries, il y en a 2,000 autres.

M. Nystrom: Et de ces deux industries, quel pourcentage appartient aux Canadiens?

M. Thur: Oh, l'essentiel.

M. Nystrom: Je sais que tel est le cas, mais est-ce supérieur à 90 p. 100?

M. Thur: Je dirais que ce chiffre est de 80 p. 100 pour les textiles et entre 85 et 90 p. 100 pour les vêtements.

M. Nystrom: Je vous remercie.

Le président: Merci, Lorne.

Je suis surpris que vous ayez cité les villes de Winnipeg et d'Edmonton lorsqu'on vous a demandé où le taux de croissance de l'industrie du textile était le plus élevé. En effet, les gens de ce pays pensent qu'il n'y a pas d'usines manufacturières à l'ouest de Toronto, exception peut-être de Winnipeg. Apparemment, il existe beaucoup d'idées fausses sur notre pays et je voudrais revenir aux droits de douanes dont le but serait de protéger l'Ontario et le Québec. C'est pourquoi je suis assez content que vous ayez cité non seulement Winnipeg mais Edmonton comme exemples illustrant le fait que l'industrie manufacturière peut s'y implanter et que le marché est lucratif.

Je ne suis pas sûr où débiter. Ai-je raison de dire que la Commission du textile possède d'énormes pouvoirs latents? Êtes-vous d'accord?

M. Thur: Non, je ne suis pas d'accord.

Le président: Ne vous montrez-vous pas un peu modeste lorsque vous dites que vous vous contentez de conseiller le ministre? Il me semble que vos pouvoirs dépassent de loin le simple conseil; vous avez presque le pouvoir de décider de l'avenir d'une industrie. Je ne dis pas que vous avez tort, j'essaie de vous provoquer car je pense que vous êtes une personne très intéressante. Ce que je voudrais vous dire, c'est que vous avez certainement minimisé les pouvoirs que possède la Commission du textile et du vêtement.

M. Thur: Je ne crois pas que lorsque les journaux locaux parlent de quelque coin obscur dans le gouvernement, ils citent en premier lieu la Commission du textile et du vêtement. Je ne sais pas si nous avons tant de pouvoir que cela; il nous arrive effectivement d'être plus sévère que nous n'en avions l'intention, mais c'est toujours pour la même raison, nous voulons amorcer un mouvement.

Je vais vous faire une confidence; nous avons fait une recommandation qu'on a jugée passablement grave, mais par conséquent très censée: nous avons décidé de conclure des ententes bilatérales de neuf ans. Cela a provoqué un certain scandale. Or nos raisons étaient très simples. Pour commencer, si nous revenons à la période normale de trois quatre ou cinq ans, on s'aperçoit qu'au niveau de la planification des investis-

[Texte]

for planning of investments. There is no way of planning investments for a four-year period.

The Chairman: Or government policy.

Mr. Thur: Or government policy. Secondly, if we stay with the same system as previously, what would happen is that, fine, they will accept that we will have quotas for the next four years, or the next five years, and once again nothing will happen. We have had, or were supposed to have had, a textile policy in place for the last ten years, but what happened to the rest of the policy except for the quantitative restrictions.

We decided to go for this nine-year recommendation. Not that we were convinced it is possible, because I was often in Geneva and I can read, as can anybody, what the general mood is. So we did not hope for nine years or ten years, but we hoped that, fine, they will reduce it but they will put something into place, and this is exactly what happened.

The Chairman: I was around when the board was set up in the early 70s. I was the Minister of Labour at the time, and recognized the social impact of rationalization of an industry, and I was able to introduce certain factors or features protecting the displaced worker such as providing him or her with a pension. I remember the debate very well on the issue, but I was left with the impression—it was before your time—that the whole purpose and reason for existence of the board with, quite logically, some impressive powers of inquiry and so on, was that it was anticipated that within maybe five years or so the industry would be sufficiently rationalized, sufficiently effective and sufficiently efficient. The economy of scale will be there, new equipment will be there, high technology will be there—all with the taxpayer's money, by the way.

I am making a case that has got to be made. Here we are almost ten years later and the industry is still in trouble, if I recall the representations just a few months ago on the passage of or the adoption of an equitable policy. I think you will link it to 76 and perhaps you might want to expand on the justification.

But am I wrong? Did we go wrong somewhere? What really is the rationale for extending its mandate and its function?

Mr. Thur: Basically, structural policy of any kind will certainly provide more than a ten-year period if we are to adjust in whatever sector, if it is not a minor sector. The specific problem with textiles and clothing in all industrialized countries is that it represents more or less 10 per cent of the labour force in the manufacturing industry. So, it is a big chunk of the manufacturing altogether. If governments are sensitive to the problem it is because of the sheer size in employment terms. Now, I suppose there is nobody who could imagine that in a situation of abnormal competition—I use abnormal competition in a very precise sense—there is nothing comparable in the cost structure between, let us say, the developed countries and the developing countries.

[Traduction]

sements, ce n'est pas très rentable. Il est tout simplement impossible de planifier des investissements pour une période de quatre ans.

Le président: Ou une politique gouvernementale.

M. Thur: Ou une politique gouvernementale. En second lieu, si nous conservons l'ancien système, effectivement on acceptera l'imposition de quota pour les quatre prochaines années ou les cinq prochaines années mais cela ne servira strictement à rien. Nous sommes censés avoir une politique du textile depuis 10 ans mais qu'est devenu le reste de cette politique; tout ce que l'on voit aujourd'hui, ce sont les restrictions quantitatives.

Nous avons donc décidé de recommander cette période de neuf ans. Nous n'étions pas particulièrement convaincus de son efficacité. Je suis allé à Genève assez souvent et je peux interpréter les tendances aussi bien que n'importe qui. En faisant cette recommandation, nous ne pensions pas vraiment obtenir une période de neuf ans ou de dix ans, nous savions qu'on nous imposerait quelque chose de plus court, mais nous espérons que cela servirait à faire démarrer les choses et c'est précisément ce qui s'est produit.

Le président: J'étais là lorsque la Commission a été créée au début des années 70. J'étais ministre du travail à l'époque et je me suis bien rendu compte des avantages sociaux d'une rationalisation de l'industrie. A l'époque j'ai pu mettre en place certaines mesures destinées à protéger les travailleurs déplacés en leur assurant une pension, par exemple. Je me souviens très bien de la discussion sur cette question mais j'avais eu l'impression—c'était avant votre temps—que la raison d'être de la Commission était temporaire et qu'au bout de cinq ans l'industrie serait rationalisée suffisamment rentable pour se passer de la Commission. Les règles de l'économie sont inévitables, il faut compter avec le matériel nouveau, les technologies nouvelles—le tout n'étant possible qu'avec l'argent du contribuable, soit-dit en passant.

Or, nous voilà 10 ans plus tard et l'industrie est toujours en difficulté. Je me souviens de ce qui a été dit il y a quelques mois encore au sujet de l'adoption d'une politique équitable. On peut lier cela à ce qui s'était produit en 1976 et peut-être seriez-vous en mesure de nous donner des justifications.

Mais peut-être ai-je tort? Qu'est-ce qui n'a pas marché? Qu'est-ce qui justifie de conserver cet organisme?

M. Thur: Pour apporter des changements dans un secteur de cette importance, il ne faut pas s'attendre à ce qu'une politique structurelle échelonnée sur 10 ans soit suffisante. Le problème des industries du textile et du vêtement dans tous les pays industrialisés c'est qu'elles représentent plus ou moins 10 p. 100 de la main-d'œuvre dans l'ensemble des industries manufacturières. C'est donc une portion importante de l'ensemble de l'industrie. Si les gouvernements sont sensibles au problème, c'est surtout à cause de la masse des emplois que cela représente. Maintenant, personne ne pourrait penser que dans une situation de concurrence anormale—et par concurrence anormale j'entends quelque chose de très précis—il n'y ait rien de comparable dans la structure des coûts entre les pays développés et les pays en voie de développement.

[Text]

• 1625

In such a situation, you cannot, through technical progress, compensate the disadvantage you have on your wage side. There is no way of reducing the wage component, as a total share of your cost, to the point where it would compensate for the enormous advantage of others. So I suppose that if somebody thought in 1970 or 1971 that, by 1976, the problem would be over, or if somebody thinks that by 1986 this will be over, probably he would be in for a surprise.

The Chairman: But you are saying that the body is healthier than it was in 1971?

Mr. Thur: Yes it is. There are many who disappeared. The real problems are what I consider the problem enterprises in Canada. I call them the yo-yo companies. They are in. They have two or three good seasons. They stay. They have a bad one. They do not have any financial resistance. They are out. Two years later, the foreman takes it over and starts again.

The Chairman: Dr. Thur, that has always been characteristic of the garment industry.

Mr. Thur: Sure.

The Chairman: You know, all our great stories about private enterprise always begin with a garment factory.

Mr. Thur: Yes, but probably we should be much more selective as to who should get any help.

The Chairman: Who would establish a criterion, and who would make the choice?

Mr. Thur: I suppose the agency should do it.

The Chairman: Your agency?

Mr. Thur: No, no, the new agency of association. We are not in the business of picking out the winners and the losers.

The Chairman: You must forgive me. We are probing. We want to learn, but we also have biases, our own prejudices. I am always a little perplexed in this committee, really.

Private enterprises, on one hand, tell us, for christ's sake,—excuse me—to stay out of their industry or out of their business. With the fancy briefs that come in the next day, they tell us that we must help their dying industry for the sake of the workers who will disappear if we do not rationalize their industry at no risk and expense and costs from taxes.

I am putting a case here on behalf of a lot of Canadians who pinpoint the textile industry, rightly or wrongly, as the epitome of contradictory policies.

You said, quite properly, that there is a lot of inefficient industry, particularly in the needle trades, as opposed, of course, to the production of textile. Yet private enterprise would point to Hong Kong as an example of just that type of industry that has done remarkably well with absolutely no government interference.

[Translation]

Dans ces conditions, les progrès techniques sont insuffisants pour compenser le désavantage que représente votre échelle des salaires. Il est impossible de réduire la composante salaire de l'ensemble des coûts, du moins pas suffisamment pour compenser l'avantage énorme des pays en voie de développement. Par conséquent, quiconque aurait pensé en 1970 ou en 1971 que d'ici 1976 le problème serait résolu se serait trompé tout autant que celui qui penserait aujourd'hui que d'ici 1986 ce problème aura disparu.

Le président: Mais vous prétendez que la guérison s'est amorcée depuis 1971?

M. Thur: Absolument. Beaucoup de problèmes ont disparu. Ce qui reste se situe au niveau de ce que j'appelle les entreprises à problèmes au Canada. Ce sont les compagnies-pendules. Elles s'installent, elles ont deux ou trois bonnes saisons, elles s'enracinent. Vient ensuite une mauvaise saison et comme elles n'ont aucune résistance financière elles sont éliminées. Deux ans plus tard, le contremaître intervient et relance toute l'affaire.

Le président: Docteur Thur, cela a toujours été le cas dans l'industrie du vêtement.

M. Thur: Effectivement.

Le président: Vous savez, toutes nos grandes légendes de l'entreprise privée ont toujours commencé avec une usine de fabrication de vêtements.

M. Thur: Oui, mais cela n'empêche pas que nous devrions mieux choisir ceux qui méritent d'être aidés.

Le président: Qui déciderait des critères; qui ferait le choix?

M. Thur: Et bien l'organisme, je pense.

Le président: Le vôtre?

M. Thur: Non, la nouvelle association. Ce n'est pas à nous de choisir les gagnants et les perdants.

Le président: Pardonnez-moi. Nous cherchons à savoir. Nous voulons seulement apprendre, mais nous avons aussi des préjugés, des préjugés personnels. Ce Comité me rend souvent perplexé.

D'un côté les entreprises privées viennent nous dire: pour l'amour de Dieu—excusez-moi—laissez-nous tranquilles. Puis le lendemain, nous recevons des mémoires impressionnants qui viennent nous supplier de sauver leurs industries mourantes au nom des travailleurs dont les emplois disparaîtront si nous ne rationalisons pas leurs industries; elles ajoutent que le contribuable ne sera en aucun cas mis à contribution.

Beaucoup de Canadiens—à tort ou à raison—voient dans les textiles le modèle même des politiques contradictoires.

Vous avez dit à juste raison qu'il y avait beaucoup de facteurs non rentables, en particulier dans le vêtement, plus que dans la production de textiles. Et pourtant, l'entreprise privée vous citera Hong Kong en exemple, vous dira que voilà une industrie qui s'est débrouillée remarquablement bien sans aucune ingérence gouvernementale.

[Texte]

I am just wondering whether you see the day when that industry could do without the extraordinary help we are providing it?

Mr. Thur: Probably it would. It could shrink in size. Personally, if I had all the powers, I would put into place an adjustment program and give it a period, if necessary, of 15 years and sunset.

The Chairman: I take it you meant an adjustment program. Others have suggested that a combination of tariffs and adjustment program may be the answer, which is more according to the American tradition. We have had a chance, as late as a year ago, to change the course of direction of our policies. There does not seem to be any move to a widening of the concept of adjustment policies.

Why do you think that is? Would you care to comment on why we have not gone that way?

Mr. Thur: The real problem with the adjustment policies is that nobody is in a good position to decide. As long as you know that you have to adjust, that is fine. But adjust in what direction? There you lack advice. Nobody tells you where you can go.

That is the biggest problem for the adjustment policies, because governments sometimes try to define where they should go.

The problem is that, as a bureaucrat, I am not in the market. The end result should be a saleable product, and I just cannot tell you what is saleable. I suppose many of the bureaucrats could not tell you.

• 1630

The Chairman: It might be an intriguing characteristic of the needle trade, in that periodically somebody knows precisely what the trend is. Is that not why you have described the industry as tending to be fragmented, small, and very individualistic—because it has to move virtually over the weekend and grab a style or a concept? And every now and then Iona Monaghan talks about somebody who made it big with a design. But is that not one of the characteristics we should not want to stifle? I get a little afraid that your outfit intends to stifle that kind of an issue, which I think is needed.

Mr. Thur: That is why I suppose that what has to be avoided in the adjustment process is to only encourage "bigness". A big size is an advantage in some subsectors. It is not possible in others. People should have enough judgment to know that you can perhaps standardize in shirts, but you will not in skirts and women's dresses, and so on.

The Chairman: And the key to the success of the Edmonton plant is that it is highly automated and highly technological but, for all practical purposes, producing only one item, jeans, and with very little variation on them. It also has the economy scale from Edmonton, together with exports.

Mr. Thur: No, they do not export at all. They have never really tried to export because they have their own markets, and

[Traduction]

Pensez-vous qu'un jour notre industrie puisse se débrouiller sans l'aide extraordinaire que nous lui accordons?

M. Thur: Probablement. A condition qu'il y ait concentration. Personnellement, si j'avais les pleins pouvoirs, j'instituerais un programme d'ajustement qui parviendrait automatiquement à échéance au bout de 15 ans.

Le président: Vous pensez à un véritable programme d'ajustement; en effet, certains ont parlé d'un programme comprenant à la fois des tarifs et des mesures d'ajustement; cela ressemble plus au système américain. Jusqu'à il y a un an, nous aurions pu changer l'orientation de nos politiques. Or, on n'a pas cherché apparemment à élargir le principe des politiques d'ajustement.

A quoi attribuez-vous cela? Pouvez-vous nous dire pourquoi à votre avis nous n'avons pas pris cette orientation?

M. Thur: Le problème fondamental des politiques d'ajustement c'est que personne n'est bien placé pour prendre les décisions. C'est bien joli de savoir qu'il faut ajuster, mais dans quel sens? Personne ne vous conseille, personne ne vous explique vos options.

C'est le plus grand problème des politiques d'ajustement car les gouvernements essaient parfois de définir leur orientation.

Le problème, c'est que les fonctionnaires, restent étrangers au marché. Dans ce secteur, toutes les politiques devraient aboutir à un produit vendable mais pour ma part, je ne saurais vous dire ce qui est vendable et j'imagine que la plupart des fonctionnaires seraient dans le même cas.

Le président: C'est d'ailleurs ce qui est étonnant dans l'industrie du vêtement, de temps en temps il se trouve quelqu'un qui sait précisément quelle est la tendance. C'est peut-être pour cette raison que vous avez dit que l'industrie était fragmentée, très individualiste: En effet, elle doit littéralement pouvoir réagir en trois jours lorsqu'un nouveau style, une nouvelle idée apparaissent. Périodiquement, Iona Monaghan parle d'un modèle qui a rendu son créateur riche. Mais ne s'agit-il pas précisément d'une caractéristique qu'il faut éviter d'étouffer? J'ai bien peur que votre organisme n'ait tendance à ralentir ce processus qui me semble très utile.

M. Thur: C'est précisément la raison pour laquelle l'ajustement doit éviter d'encourager exclusivement la grosse entreprise. Dans certains sous-secteurs, l'importance d'une entreprise est un avantage; dans d'autres, ce n'est tout simplement pas possible. Il faut savoir faire la différence entre l'industrie des chemises qui peut accepter une certaine standardisation et celle des jupes ou des robes de femmes où cela n'est pas possible.

Le président: Et la clé du succès de l'usine d'Edmonton, bien qu'elle soit fortement automatisée, c'est qu'à toutes fins utiles, elle ne produit qu'un seul article, des jeans, un article pour lequel les variations sont minimales. Elle bénéficie également du marché d'Edmonton, sans compter les exportations.

M. Thur: Non, elle n'exporte absolument pas. En fait, elle n'a jamais essayé d'exporter car elle dispose de ses propres

[Text]

a perfect distribution system in Canada. It is characteristic of the Canadian clothing industry that, basically, they were never export-oriented.

Here we come back to the exchange-rate problem. After the war, the U.S. and Canadian dollars were highly overvalued compared to other currencies. Under those conditions, there was no way of exporting anything; it was far too expensive. After 1971, it changed. But, in the meantime, the higher end of the garment industry went to the Europeans because it was cheaper for Canada and the United States to import from France, Italy, or Germany, than to produce it here.

So, in a sense, we have an industry in which the upper end is, I believe, weak; the quality end of it is weak. We have some first-class companies in that field, but not too many.

The Chairman: Before I ask Lorne to carry on, there is a rash prediction, one that worries me, which states that this time next year we may find the American and the Canadian currency overvalued in relation to the market.

Mr. Thur: It is one of the risks we are running with flexible exchange rates, which are a perfect solution if everybody had to concern themselves only with a balance of trade, and not with capital flows. The real trouble is that with capital flows, and the possibility of free capital flows in whatever direction, the exchange rates do not have any specific importance for purchasing-power parity. That is why we ended up in a situation in which you pay \$3 for a coffee in West Germany. This is a capital movement which has nothing to do with the balance of trade.

The Chairman: But it affects us badly.

Mr. Thur: Oh, yes.

The Chairman: This can be because we have tried to stay with the American dollar and that next year they will have an economy scale for which we cannot compensate.

Lorne, would you like to have another round here?

Mr. Nystrom: Maybe just very briefly to ask you how you monitor imports coming into our country. Could you expand on some of the procedures you use, because we have so many small producers?

Mr. Thur: We receive all the printouts from the Special Trade Policy Division of the department and we analyse them by product, by type of importer, and so on, to be more or less aware of what is going on. For example, we look at whether there is any effect of front-loading, let us say, too many imports in a very short period at the beginning of the year, and we try to prevent it. Or when one country is increasing considerably, and it is a pocket-sized country, you may try to see there is no transshipment of some kind, because what was the real country of origin of a product is not easy to define. When you see enormous increases from a country you did not

[Translation]

marchés et d'un réseau de distribution au Canada qui est pratiquement parfait. Une des caractéristiques de l'industrie canadienne du vêtement c'est qu'elle n'a pratiquement jamais cherché à exporter.

Et cela nous ramène au problème des taux de change. Après la guerre, les dollars américains et canadiens étaient terriblement surévalués par rapport aux autres monnaies. Dans ces conditions, il était impossible d'exporter quoique ce soit. Cela a coûté beaucoup trop cher. Après 1971, la situation a changé mais dans l'intervalle le haut de la gamme de l'industrie du vêtement est passé aux Européens car le Canada et les États-Unis pouvaient importer de France, d'Italie ou d'Allemagne à meilleur compte qu'ils ne pouvaient produire.

Autrement dit, le haut de la gamme est assez faible chez nous, l'industrie du vêtement de qualité. Nous avons certaines compagnies dans cette catégorie, mais elles sont peu nombreuses.

Le président: Avant de céder la parole à Lorne, certains prédisent, et peut-être se trompent-ils, mais cela m'inquiète tout de même, que les monnaies américaines et canadiennes pourraient être surévaluées dans un an d'ici, cela par rapport au marché.

M. Thur: C'est un des risques d'un taux de change souple qui est par ailleurs la solution parfaite si l'on s'inquiète uniquement de la balance commerciale et non pas des mouvements de capitaux. Ce qui est grave c'est qu'avec les mouvements de capitaux, la possibilité d'un libre mouvement de capitaux dans n'importe quel sens, les taux de change n'ont pas une importance particulière pour la parité du pouvoir d'achat. Et c'est pour cette raison que l'on finit par payer une tasse de café \$3.00 en Allemagne de l'Ouest. Ce phénomène des mouvements de capitaux n'a rien à voir avec la balance commerciale.

Le président: Mais ça ne nous affecte pas moins gravement.

M. Thur: Oh, absolument.

Le président: C'est peut-être le prix que nous payons pour avoir voulu suivre le dollar américain; si les choses se passent comme cela, l'année prochaine nous ne serons plus en mesure de compenser.

Lorne, vous voulez poursuivre?

M. Nystrom: J'aimerais seulement savoir comment vous contrôlez les importations qui arrivent dans notre pays. Pouvez-vous nous expliquer les procédures qui vous servent à suivre la situation; en effet, nous avons tellement de petits producteurs.

M. Thur: Nous recevons toute la documentation de la division de la politique spéciale du commerce du ministère et nous les analysons par produit, par type d'importateur, etc.; cela nous permet de nous tenir à peu près au courant de la situation. Par exemple, nous cherchons à savoir s'il y a un phénomène d'embouteillage, c'est-à-dire trop d'importations dans une période très courte tout au début de l'année; nous essayons d'empêcher cela. Lorsqu'un pays augmente considérablement ses exportations, et lorsqu'il s'agit d'un tout petit pays, vous pouvez toujours mener enquête pour voir s'il ne se fait pas un peu de passe-passe. Il n'est pas toujours facile de

[Texte]

suppose bought very much, probably the product is not originating from that country, but somewhere else. Then you inform the special import policy branch that you may have a problem and ask that they try to look after the situation. But we do not do anything ourselves, we just inform people.

• 1635

Mr. Nystrom: You mentioned to Bryce earlier that we export very few textiles and clothing. How much do we export?

Mr. Thur: In textiles it is probably in the 10 per cent range; in clothing it must be in the 5 to 8 per cent range.

Mr. Nystrom: Where to? Primarily to the United States?

Mr. Thur: The United States, yes. There are some successful exporters to western Europe, and there is a knitting plant in Winnipeg which exports to Japan, to Iceland and to Hong Kong.

The Chairman: Styles and patterns.

Mr. Thur: The owner has a beautiful collection of Eskimo art and that is his inspiration for his design.

The Chairman: Do not spend all your time in Winnipeg. You have not mentioned one of the Quebec companies that is doing great.

Mr. Thur: Oh, they are great!

The Chairman: I am kidding you on that.

Dr. Thur, page 2 intrigues me a little. I love your brief because it is very succinct, but before I come to it, how many people—I will not say staff—are directly or perhaps indirectly employed by the board?

Mr. Thur: From the receptionist the chairman, 17 people.

The Chairman: So you administer it all with 17 people. What about research?

Mr. Thur: The director of research is myself, and there are about nine people doing research because that is our basic purpose.

The Chairman: Do not be too modest. What do you estimate is your success in monitoring the industry to the extent you have to in order to establish policy, or directives, or advice to the minister? How can you do it with a staff of 17 people?

Mr. Thur: It is possible to do it, and we are in very systematic contact with the industry.

The Chairman: You are very reliant on the industry?

Mr. Thur: Yes, because all our really necessary information is given by the industry itself.

The Chairman: Now, that is on one point, of course. What other advice do you get to offset industry, to check on indus-

[Traduction]

déterminer quel est le réel pays d'origine d'un produit. Lorsqu'un pays qui n'est vraiment pas en mesure d'acheter grand-chose enregistre des augmentations énormes, il y a de fortes chances que le produit en question ne soit pas originaire de ce pays mais d'un autre. Il faut alors informer la direction de la politique spéciale en matière d'importation de la situation et demander aux responsables de se renseigner. Mais nous, nous ne faisons rien nous-mêmes sauf informer les gens de ce qui se passe.

M. Nystrom: Vous avez dit à Brice Mackasey tout à l'heure que nous n'exportons que très peu de matière textile et de vêtement. Combien en exportons-Nous?

M. Thur: Les textiles comptent sans doute pour 10 p. 100 et les vêtements entre 5 et 8 p. 100.

M. Nystrom: Où exportons-nous ces produits? Surtout aux Etats-Unis?

M. Thur: Oui, aux Etats-Unis. Mais il y a également certaines sociétés qui exportent leurs produits à l'Europe de l'ouest. Il y a même une usine de tricotage à Winnipeg qui exporte vers le Japon, l'Islande et Hong Kong.

Le président: Des modèles et des patrons.

M. Thur: Le propriétaire de cette usine possède une magnifique collection d'arts esquimaux et tous ces modèles s'inspirent de sa collection.

Le président: Mais Winnipeg n'est pas tout seul. Vous n'avez pas parlé des sociétés québécoises qui tournent merveilleusement bien.

M. Thur: En effet!

Le président: Je blague!

M. Thur ce que vous dites à la page 2 m'intrigue quelque peu. J'ai beaucoup aimé votre mémoire car il est très simple. Mais j'aimerais d'abord vous poser une question d'un autre ordre. Combien de gens sont directement ou indirectement employés par la Commission?

M. Thur: Tout le personnel depuis la réceptionniste jusqu'au président, compte 17 personnes.

Le président: Vous administrez donc le tout avec seulement 17 personnes? Et qu'en est-il de la recherche?

M. Thur: C'est moi qui suis le directeur de la recherche. Environ 9 personnes font de la recherche chez nous, car c'est là notre principal objectif.

Le président: Ne soyez pas trop modeste. Comment se fait-il que vous puissiez avec seulement 17 personnes contrôler l'industrie à un tel point que vous parvenez à établir des politiques et des lignes directrices et même à conseiller le ministre?

M. Thur: C'est tout à fait possible. J'aimerais signaler d'autre part que nous maintenons un contact systématique avec l'industrie.

Le président: Vous dépendez donc beaucoup de l'industrie.

M. Thur: Oui, car tous les renseignements qui nous sont nécessaires nous sont fournis par l'industrie elle-même.

Le président: D'accord, mais de quelles autres informations bénéficiez-vous? Il vous faut tout de même vérifier les chiffres

[Text]

try's facts, figures, alarms and concerns? What are the countervailing force? What input, if any—and I am not suggesting they should have any—does the consumer have in this whole picture?

Mr. Thur: Basically, the big difficulty for consumers' associations is that they do not have the financial means for a research program of some size, of some importance, so very often we have opinions but do not receive any specific information from the consumer groups.

Some of the studies we should have done in the past we did not, because, as you can see, with a total number of 17 employees, to go into a full-fledged—and I would love to go into that—cost-benefit analysis of special measures of protection is something far beyond our manpower allotment and far beyond our budget. What I am doing now—what we did this year and for next year—is to subdivide the whole subject into grading blocks. We will achieve one of these grading blocks for the next year, and it will be the production cost on the industry side. That will be the first.

• 1640

The Chairman: Dr. Thur, what “winkies” do you have with Industry, Trade and Commerce? What do these departments provide you with in the way of services or research?

Mr. Thur: The department is great, because, basically, we do not have to do anything original on the textile side. It is done by the branch, Textiles and Consumer Products. They are doing it perfectly, and we can use their results.

The Chairman: That is part of the answer as to why the seventeen. Maybe I have been in Ottawa too long. Seventeen sounds like a very small number, but it is supplemented really by personnel of IT&C. Industry, Trade and Commerce provides you with a whole multiplicity of support.

Mr. Thur: Yes. Oh, yes. Now, first of all, in our work, we do not devote too much time to the textile side. We did, some months ago, just for our survey on equipment in textiles. That is all we did. But all our market tables and so on come directly from IT&C.

Now, on the administrative side, we do not have to do anything. All is taken care of by IT&C. So they are doing all the administration for us.

The Chairman: One thing you mentioned—in order, I presume, to keep the industry competitive and not inefficient—is that you encourage—in fact you insist—that the imports should be in sufficient numbers to represent real competition to the industry. How do you determine this?

[Translation]

et les données que vous communique l'industrie, ainsi que ses préoccupations et ses problèmes. A qui faites-vous appel pour cela? Enfin, et je ne veux pas dire par là que le consommateur devrait avoir son mot à dire dans tout le processus, ce dernier joue-t-il ou non un rôle?

M. Thur: En gros, la principale difficulté auquel font face les Associations des consommateurs c'est qu'elles n'ont pas les moyens financiers de mener à bien un programme de recherche d'envergure. Par conséquent, elles nous communiquent souvent des opinions mais non des données spécifiques.

Nous n'avons pas toujours pu réaliser les études que nous aurions dû parce que, et vous en conviendrez, avec un personnel de 17 employés, se lancer à fond (et c'est ce que j'aimerais vraiment faire) dans l'analyse des coûts de certaines mesures spéciales de protection aurait été une mission fort périlleuse compte tenu de notre main-d'œuvre et de notre budget. Ce que je suis en train de faire à l'heure actuelle (et c'est ce que nous avons fait pour cette année et pour l'année prochaine) c'est subdiviser l'ensemble en différentes catégories. Nous comptons définir l'une de ces catégories d'ici l'hiver prochain. Il s'agira des coûts de production de l'industrie. Ce sera donc la première catégorie.

Le président: Monsieur Thur, quels sont vos rapports avec le ministère de l'Industrie et du Commerce? Que vous fournit ce ministère en matière de services ou de recherche?

M. Thur: Le ministère est vraiment fantastique, car nous n'avons en général rien d'extraordinaire à faire du côté des textiles. Ce travail est réalisé par la direction des textiles et des produits pour les consommateurs. Celle-ci fait un excellent travail et nous nous formons à appliquer les résultats de ses études.

Le président: Cela m'explique en partie comment vous faites pour vous débrouiller avec seulement 17 employés. Peut-être que je suis à Ottawa depuis trop longtemps, mais 17 personnes, ce n'est vraiment pas un personnel très nombreux. Je comprends un peu mieux maintenant que je sais que le ministère de l'Industrie et du Commerce vous fournit beaucoup d'aide.

M. Thur: C'est exact. Pour ce qui est des textiles, nous ne consacrons pas une grosse part de notre travail à ce secteur. Il y a quelques mois, nous avons axé le gros de notre attention là-dessus, mais c'était uniquement dans le cadre d'une enquête que nous menions au sujet du matériel utilisé par l'industrie du textile. C'est tout ce que nous avons fait. Tous les tableaux sur les marchés et les courbes, etc., dont nous nous servons nous sont fournis directement par le ministère de l'Industrie et du Commerce.

Pour ce qui est de l'aspect administratif, nous n'avons rien à faire, car le ministère de l'Industrie et du Commerce s'occupe de tout, absolument tout.

Le président: Vous avez dit tout à l'heure que vous encouragez ou plutôt que vous exigez un volume suffisant d'importations pour créer une concurrence réelle au Canada. Je suppose que cette politique a pour objet de rendre l'industrie concurrentielle et d'éviter qu'elle ne devienne inefficace. Comment faites-vous pour déterminer ce seuil minimal?

[Texte]

Mr. Thur: What is a dangerous level of imports? Oh, I suppose if you look just at the general numbers, when in a country you are importing over 50 per cent of your textiles, in volume terms one third of your clothing, you are pretty high. So, basically, I do not have any specific target in mind for any specific year. I suppose that import penetration will increase.

The problem is that in the next five years I can accept that, in clothing imports, we will go up to 40 per cent. I consider that there would be some disruptive effects if we went up to 50 or 60, because we do not have the possibility of just absorbing these people elsewhere.

The Chairman: I approve of your concept. It reminds me of CEMA now and then, where we get disaster stories about eggs not coming into the country when we are very short of them, and all the rest of it.

It is a far analogy, but some of the importers have suggested that your quotas are much too severe, that the importers are being stifled. They made a case here—I think quite persuasively—that collectively they represent—at least they claim to—as many jobs and man-hours of work as the textile clothing industry that they can monitor. Is that a fair assessment?

Mr. Thur: I am always surprised when I am told in some discussions—and I have participated in a number of such discussions in my life—that importing and retailing represent as many people as the production of textiles and clothing. If it is so, they must be terribly inefficient.

The Chairman: The only difference, you are suggesting, is that textiles and clothing are terribly inefficient?

Mr. Thur: No, that if for importing and relating we need as many people . . .

The Chairman: As manufacturing.

Mr. Thur: . . . as for manufacturing, then there is something terribly wrong with their whole system.

The Chairman: Yes. I have periodically got to emphasize that I am not baiting you I am trying to get answers to things that have pressed me at times.

I was quite impressed by the apparel manufacturers who were here last week. Some I know from reputation, and some, I recognized, came up from those inefficient little plants that suddenly are very responsible and large.

Some of them claim that their quotas, on textiles particularly, make it difficult for them to get the variety of goods they need. There is a link always between the variety of goods they can obtain and the styles and the end product that, they do mention with pride, made it possible to export, to ship coals to Newcastle, that is, goods to Hong Kong. Is there any validity in this? Are you aware of this?

[Traduction]

M. Thur: Vous voulez savoir ce qui constituerait un volume dangereux d'importations? Je suppose qu'il suffit de regarder les chiffres. Si un pays importe plus de 50 p. 100 de ses textiles ou environ un tiers de ses vêtements, c'est un peu trop. Mais je dois dire que je ne fixe pas le niveau d'importations d'une année sur l'autre. Je pense même que la pénétration des importations sur les marchés canadiens n'ira qu'en augmentant.

Je peux accepter que les importations de vêtements passent à 40 p. 100 d'ici cinq ans. Mais si elles atteignaient 50 ou 60 p. 100, cela créerait beaucoup de problèmes, car je ne sais pas quel autre secteur de l'économie pourrait absorber les gens privés de leur travail.

Le président: J'approuve tout à fait votre position. Cela me fait d'ailleurs un peu penser à l'Office canadien de commercialisation des œufs. On nous parle souvent d'importations insuffisantes d'œufs lorsqu'on en manque, et d'autres problèmes du genre.

C'est peut-être pousser l'analogie un peu loin, mais certains importateurs prétendent que vos quotas sont beaucoup trop restrictifs et que les importations en souffrent. Certains nous ont expliqué qu'ensemble ils représentent autant d'emplois et d'années-personnes que l'industries du textile et du vêtement. Qu'en pensez-vous?

M. Thur: Cela m'étonne toujours, lorsque dans le cadre de discussions (et croyez-moi, j'ai participé à beaucoup de discussions dans ma vie), on me dit que les secteurs de l'importation et de la vente représentent autant de gens que celui de la production des textiles et des vêtements. Si c'est bien le cas, ces gens doivent être terriblement inefficaces.

Le président: Cela signifie-t-il que selon vous la seule différence, c'est que l'industrie du textile et du vêtement est très inefficace?

M. Thur: Non. Je veux dire par là que si les secteurs de l'importation et de la vente requièrent autant de gens . . .

Le président: Que l'industrie de fabrication . . .

M. Thur: . . . que l'industrie de fabrication, c'est que quelque chose ne tourne pas rond dans le système.

Le président: Oui, Oui. Mais je tiens à vous rassurer. Je ne suis pas en train de vous harceler. J'aimerais tout simplement obtenir des réponses à des questions qui me préoccupent.

J'ai été plutôt impressionné par les représentants de l'industrie du vêtement qui ont comparu devant nous, la semaine dernière. Certains d'entre eux m'étaient connus, au moins de réputation, mais d'autres, autrefois avec de toutes petites usines inefficaces, sont devenus beaucoup plus impotants et productifs.

Certains d'entre eux disaient que les quotas appliqués, notamment au textile, leur créaient des difficultés pour obtenir toute la variété de produits dont ils ont besoin. Ils disent qu'il y a toujours un lien entre la variété des produits qu'ils peuvent obtenir et les styles qu'ils peuvent produire. Ils sont très fiers d'avoir réussi à vendre des vêtements à Hong Kong. Y a-t-il de la vérité là-dedans? Etes-vous au courant de la situation?

[Text]

• 1645

Mr. Thur: Yes, we are perfectly aware and I suppose in many cases it is perfectly true.

The Chairman: What remedy would you suggest?

Mr. Thur: We suggested a special committee to the minister: Establish a committee of the industry representing manufacturers of textiles and clothing which would study these specific situations and arrange for ex-quota treatment; or, if they cannot define the type of product, just exclude it from the bilateral altogether. Also, it should be flexible. So in some sense what would be needed is a committee the minister can rely upon, and he can, let us say, use them every two months once and that is it.

The Chairman: Could you see that concept evolving to the point that such a committee would work not under you, but would report to your board rather than through ITC or the minister? You are not really adversaries.

Mr. Thur: I suppose that since the bilaterals are signed by the Government of Canada the minister should be involved.

The Chairman: According to the document, all you do is advise the minister.

The point I am getting at is this: Would it not be more practical and effective for your group to sit down with the committee you suggested of all the importers and recognize—I will not say debate or argue, but recognize—that there is a problem here?

Mr. Thur: Basically we would do the same thing. We would establish a committee, because the problem in all these questions is that all wish to know what is a substitute of better validity, and the textile industry refuses very often on a certain number of things because it is a poor substitute for another product. Now, in some cases the substitutability is far less in question than they think, and I suppose that with a well-organized committee where you have open-minded people on both sides, apparels as well as textiles, it could be worked out without any problem, or difficulty. We accepted also to act just as an administrative body for such a committee but we could not propose that we do it ourselves.

The Chairman: The reason I suggest your group rather than ITC—it is not because I do not love ITC; it is a great department. But taking your document at face value—and I do; I know that it is precise and accurate—you describe a procedure which you say is simple and inexpensive, and I say amen, because that means it is effective and the business community can approach it. I say this is great. When a producer files a complaint or registers and objection to a request submitted to the board there is not need for that producer to retain legal counsel or experts. He can present his own case.

Now this is one of the things that repeatedly has come up by small businessmen represented here. They are fearful that our procedure is becoming too expensive and legalistic and they are looking almost enviously at the American system, but recognizing the cost involved.

[Translation]

M. Thur: Oui, nous sommes tout à fait au courant et je suppose que, dans bien des cas, cette remarque est vraie.

Le président: Quel remède proposeriez-vous?

M. Thur: Nous avons proposé au ministre qu'il crée un comité spécial composé de représentants de l'industrie de fabrication de textiles et de vêtements, comité qui serait chargé d'étudier ces problèmes. Celui-ci pourrait peut-être, dans certains cas, exclure des produits des règlements en matière de quota, voire même, s'il ne peut pas définir le genre de produit en question, l'exclure des accords bilatéraux. Mais il faudrait que le mécanisme soit souple. En fait, ce qu'il faudrait, c'est un comité sur lequel le ministre pourrait compter et qu'il convoquerait une fois tous les deux mois, par exemple.

Le président: Si ce concept était adopté, pensez-vous qu'éventuellement pareil comité pourrait relever non pas de vous, mais du ministère de l'Industrie et du Commerce ou du ministre lui-même? Vous n'êtes pas vraiment des adversaires.

M. Thur: Les accords bilatéraux étant signés par le gouvernement du Canada, il me semble que le ministre devrait avoir son mot à dire.

Le président: D'après ce que vous dites dans votre mémoire, vous ne faites que conseiller le ministre.

Voici où je veux en venir: ne serait-il pas à la fois plus pratique et plus efficace que votre groupe rencontre ce comité dont vous avez parlé, qui regrouperait tous les importateurs, pour reconnaître (je ne dis pas discuter du problème), mais reconnaître qu'il en existe un?

M. Thur: En gros nous ferions la même chose. Nous créerions un comité, car le problème qui se pose est souvent celui des substituts, et l'industrie textile refuse certains produits qu'elle considère comme étant de mauvais substituts à d'autres produits. Mais dans certains cas le problème des substitutions n'est pas aussi grave qu'on le croit, et je pense que s'il existait un comité bien organisé, composé de personnes à l'esprit ouvert représentant l'industrie du vêtement et celle du textile, on pourrait régler ces questions sans le moindre accrochage. Nous avons, d'autre part, proposé de jouer le rôle d'administrateur pour tout éventuel comité, mais nous ne pourrions pas faire ce travail tout seul.

Le président: Si je propose que ce soit votre groupe plutôt que le ministère de l'Industrie et du Commerce, ce n'est pas parce que je n'aime pas ce ministère, car il est vraiment épatant. Mais votre document est précis et exact, et vous y décrivez un procédé que vous dites simple et peu coûteux. Je dis «amen», car cela signifie que ce système pourra être efficace et que le monde des affaires peut le faire sien. Je trouve cela fantastique. Lorsqu'un producteur se plaint d'une demande soumise à la commission, ou s'y oppose carrément, il n'est pas tenu de recourir à un avocat ou à un expert-conseil juridique. Il peut lui-même plaider.

Les petits hommes d'affaires qui ont comparu devant nous soulèvent souvent cette question. Ils craignent que votre procédure devienne trop coûteuse et trop formaliste, et ils penchent plutôt pour le système américain.

[Texte]

You seem, to make a very good case for leaving your group just as it is, completely insulated and isolated from other structures, at least on the strength of it, if only because you state you have been able to come up with a simple and inexpensive way of resolving issues or requests from the industry. I would not want to tinker with anything that appears to have the solution we have been groping for; namely to make the system more responsive.

Mr. Thur: I suppose that our approach for a different problem would be unacceptable. A simple, inexpensive approach with no legal counsel works well for our purposes, which are basically longer term structural problems. However, when you have immediate problems like dumping, where it is a question of millions of dollars over a short period of time, where there are legal implications which are important, and where people prefer to go to a legal counsel and so on—and they are right—I suppose that whatever organization we have has to be more or less tailored to the function that it has to achieve or to realize.

• 1650

The Chairman: I think you have done us a favour, Dr. Thur, in reminding us—in your opinion, anyway—of the distinction between your function and the general problems of tariffs, countervailing and dumping.

Mr. Thur: I suppose the others have far less structural interpretations than we have.

The Chairman: Coming back to adjustment options, rather than protective tariffs or protectionism, would you like to elaborate a little bit on that? How do you see it used, outside your own industry, or even within your own industry?

Mr. Thur: I suppose that adjustment and protection always go in pairs. There is always adjustment, organized or not. It may be done directly by private enterprise, without any interference of government, or with government aid. It has been going on for the last 150 years and will go on in the future.

The problem is what rate of adjustment in a specific situation is acceptable. I would just use one example. I suppose that we represent a very small market for major exporters of textiles and clothing. Basically, we do not represent for major exporters more than 2 per cent of the total exports.

Now we are not the only country using a quota system. Everybody else, except Switzerland—and Switzerland is a very special case—uses quota systems. If we went free, the problem would be knowing what we would lose.

I do not have a number on that. I would not be surprised to see our clothing industry shrink in less than three years to one third of what it is today. That is an adjustment process you cannot correct, because it is too weak.

[Traduction]

Vous semblez vouloir que votre groupe reste tel quel, isolé des autres structures, et que même son personnel ne change pas, tout cela parce que vous dites avoir trouvé un moyen simple et bon marché de régler les problèmes ou les demandes présentés par l'industrie. Je ne veux pas toucher à quelque chose qui pourrait offrir la solution au problème que nous cherchons depuis si longtemps, à savoir comment faire pour que le système réagisse mieux.

M. Thur: Je suppose que l'approche que nous avons adoptée ne s'appliquerait pas à d'autres genres de problèmes. Une approche simple et peu coûteuse qui n'exige aucun recours à un avocat fonctionne bien pour nous, car les problèmes que nous cherchons à résoudre sont en général des problèmes structurels à long terme. Mais la situation est différente lorsqu'il s'agit de problèmes immédiats comme, par exemple, le dumping, où des millions de dollars sont en jeu et où les implications juridiques peuvent être très graves. Dans ces cas-là, il est tout à fait normal que les gens veuillent être représentés par un avocat. Tout organisme doit être plus ou moins adapté au rôle qu'il aura à jouer.

Le président: Je tiens à vous remercier, monsieur Thur, de nous avoir rappelé de la différence qu'il y a entre votre rôle et celui d'un organisme qui serait chargé de régler des problèmes relatifs aux tarifs douaniers, aux régimes de compensation et au dumping.

M. Thur: Je suppose que certains ont des interprétations beaucoup moins structurales que les nôtres.

Le président: J'aimerais maintenant revenir à cette question de rajustement, par opposition au tarif protectionniste. Pourriez-vous nous fournir certaines précisions à ce sujet? Comment ces rajustements pourraient-ils être appliqués au sein de votre industrie et dans d'autres industries?

M. Thur: Je suppose que rajustement et protection vont toujours de pair. Il y a toujours un certain rajustement, que celui-ci soit prévu ou non. Ces rajustements peuvent être effectués directement par l'entreprise privée, sans aucune participation du gouvernement, ou alors avec une aide gouvernementale. Cette pratique existe depuis au moins 150 ans et elle demeurera sans doute longtemps encore.

Le problème, c'est de savoir quel taux de rajustement est acceptable dans chaque situation. Permettez-moi d'illustrer cela avec un exemple. Je suppose que nous ne représentons qu'un marché très restreint aux yeux de la plupart des exportateurs de textile et de vêtements. Je suppose que nous ne représentons pas plus de 2 p. 100 des exportations totales des gros exportateurs.

Mais il ne faut pas oublier que nous ne sommes pas le seul pays où existe un système de quota. Tous les autres pays, à l'exception de la Suisse (et c'est un cas très spécial) utilise des systèmes de quota. Si l'on ouvrait grand nos portes, le problème serait de savoir ce que nous perdriions.

Je ne peux pas vous fournir de chiffres exacts, mais si cela se faisait, notre industrie du vêtement tomberait en trois ans au tiers de ce qu'elle est aujourd'hui. Ce processus de rajustement serait impossible à corriger, car il serait trop faible.

[Text]

We are in a business which is very close to what we are doing in our daily products. You know that the numbers will go down, but you prefer to let it go down steadily, in a regular fashion. And that is exactly what our presentation . . .

The Chairman: A controlled rate.

Mr. Thur: Yes.

The Chairman: May I come back once more to the consumer? I come back to my simplistic little example.

Mr. Thur: No, you are right, because if you want tariff protection, there is always a cost involved.

The Chairman: That is right. One of the controversies over CEMA arose because, really, it is inelastic. People can only eat so many eggs, whether they are 75 cents per dozen or \$1.35. I do not think anybody denies the fact that the cost of one dozen eggs has gone up tremendously in this country. I am not saying we cannot afford it, or that we did not pay enough before. But as one who was briefed in Consumer and Corporate Affairs, I am not unaware of the legitimate concerns of people.

Has anybody tried to determine in any kind of figure the impact, negatively or positively, that we have had on general cost of clothing in this country?

Mr. Thur: There are two studies, one by Mr. Jenkins.

The Chairman: Who is Mr. Jenkins?

Mr. Thur: He used to be at the Harvard Development Institute. The other study is by Dupont.

They came up with diametrically opposite results. I suppose that basically these studies, which are not very in-depth studies, were just reactions to general opinion, in one sense or another. I suppose there must be a cost, but how big I could not tell you. I suppose Jenkins' study puts the cost very high, because the whole cost for the consumer is based on one specific element, and that is the quota charge levied by exporters when exporting to Canada. Now, his study of the quota charges was for the period of February 1979, which was the most atypical period of our experience in this field, because up to January 1, 1979 we were on the global system of Article XIX. Our first experience with the bilaterals started on January 2, 1979, so that in February there was nobody, no one importer, who knew how the system would work. It is normal that they were ready to pay whatever price they were asked, because they never knew exactly what would be the demand, who would try to import, and so on.

• 1655

The problem with a quota charge is that there is a timing element in it. A quota charge may be positive and relatively high at the beginning of a year. It may turn to negative by September or October because, if the producer who has the quota does not use it during the year, he loses it for the next

[Translation]

Dans notre industrie, nous devons surveiller de très près tout ce qui se passe au jour le jour au niveau des produits sur le marché. On sait que les chiffres vont baisser, mais on préférerait que la baisse soit régulière et progressive. C'est d'ailleurs exactement ce que nous disons dans notre mémoire . . .

Le président: Vous parlez d'un rythme contrôlé.

M. Thur: Oui.

Le président: J'aimerais reparler un peu du consommateur. Revenons à l'exemple un peu simpliste que j'ai donné.

M. Thur: Non, vous avez raison, car la protection tarifaire suppose toujours certains coûts.

Le président: C'est exact. C'est d'ailleurs à cause de l'existence d'une situation plutôt fixe que l'Office canadien de commercialisation des œufs connaît certains problèmes. Les gens ne peuvent pas consommer des quantités illimitées d'œufs, que ceux-ci soient vendus .75 cents ou \$1.35 la douzaine. Tout le monde est, je pense, d'accord pour dire que la douzaine d'œufs a énormément augmenté au Canada. Je ne dis pas que nous ne sommes pas en mesure de payer les prix que l'on demande maintenant, ou que l'on ne payait pas assez cher auparavant. Je m'intéresse beaucoup à ce que fait le ministère de la Consommation et des Corporations et je suis donc très au courant des préoccupations tout à fait justifiées des Canadiens.

Quelqu'un a-t-il déjà essayé de chiffrer l'incidence négative ou positive qu'on a eue sur le coût des vêtements vendus au Canada?

M. Thur: Deux études ont été faites, l'une par M. Jenkins.

Le président: Qui est M. Jenkins?

M. Thur: Il était autrefois au Harvard Development Institute. L'autre étude a été faite par la société Dupont.

Les deux études sont diamétralement opposées. Elles n'étaient toutes deux que le résultat de réactions face à l'opinion publique, et elles n'étudient pas la situation en profondeur. Il doit y avoir des frais, je suppose, mais de quelle importance, je ne sais pas. J'imagine que Jenkins, dans son étude, l'estime très élevé, car le coût total pour le consommateur est fondé sur un élément précis: les frais de contingentements perçus par les exportateurs lorsqu'ils exportent au Canada. L'étude Jenkins sur les frais de contingentement portait sur février 1979, la période la plus typique dans ce domaine, selon nous, puisque jusqu'au premier janvier 1979, nous faisions partie du système global prévu à l'article XIX. Notre première expérience dans les accords bilatéraux a débuté le 2 janvier 1979, par conséquent, en février personne, aucun importateur ne savait comment le système fonctionnerait. Il était normal que ces gens soient prêts à payer le prix demandé, puisqu'ils ne savaient jamais exactement quelle serait la demande, qui importerait, etc.

La difficulté que posent les frais de contingentement, c'est qu'ils comportent un élément de temps. Ces frais peuvent être positifs et relativement élevés au début de l'année. Ils peuvent être négatifs vers septembre ou octobre, car si le producteur qui détient le contingentement ne l'a pas utilisé pendant

[Texte]

year. So he will try at the beginning of a year to get whatever he can. By the end of the year he will be ready to allow even a reduction in his price, just to fill in his quota. And it was an exceptional year. He came up with a result of about \$500 per family per year. If he were in the \$250 range he might probably be closer to reality.

The Chairman: But the end objective of the whole exercise, from 1970 on, is to retain an industry that is a part of Canadian life, in a way, but not at all costs. The end result, as I recall, of the rationalization was to exclude inefficiency and get rid of the very inefficient little plants, many of them in *la belle province*. The picture was that sooner or later we would have a viable textile and clothing industry in Canada, one more or less competitive with other countries. Is labour content as big a factor as it was five or ten years ago, before automation?

Mr. Thur: It is slightly decreasing. The real problem with the cost of labour lies with the question—and I always have trouble when asked this—of how we should specialize. For example, we can specialize at the upper end. The upper end represents at maximum 10 per cent of the market, so there are not too many companies that could specialize at that end. Or, we could specialize at the lowest end possible, because at the lowest end you get into engineered suits, and that is an area which is technologically extremely advanced. You may be competitive at the upper end and at the lower end. The trouble is that the majority of our production is in the middle and this is where we are extremely vulnerable.

I use an example. I know two manufacturers of men's clothing, one of whom is producing, with less than 500 people, 7,000 pieces of jackets and pants per week; the other, in the upper end, is producing, with 800 people, 3,500 pieces.

The Chairman: But businesses in all walks of life have growing pains and make the mistake of going beyond their objectives; the wine industry in my riding is a very good example. Periodically a very viable, progressive, profitable cottage industry has delusions of becoming a huge firm.

• 1700

Article XIX of the GATT is very important to us. Mr. Hines, have you any predictions or anything to say about Article XIX of the GATT? Maybe you would explain it for the benefit of our witnesses. Secondly, how long do you think it can carry on without some reaction or retaliation?

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance): Article XIX essentially is a mechanism which, where you have serious injury as defined in the GATT, allows you to put in special measures to deal with that problem. It is subject to retaliation or you can work out an arrangement and pay for it another

[Traduction]

l'année, il le perd l'année suivante. Il essaiera donc au début de l'année d'obtenir ce qu'il peut. A la fin de l'année, il sera même disposé à accepter un prix réduit, simplement pour atteindre son contingentement. L'année fut exceptionnelle. Le producteur a pu obtenir environ \$500 par famille par année. S'il avait obtenu environ \$250, il aurait probablement été plus près de la réalité.

Le président: L'objectif finalement de cet exercice, de 1970 à maintenant, est de conserver une industrie qui fait partie de la vie canadienne, d'une certaine façon, mais pas à n'importe quel prix. Si je me souviens bien, la rationalisation visait à exclure l'inefficacité, à se débarrasser des petites fabriques non productives, dont un grand nombre dans la belle province. La situation envisagée, c'était que tôt ou tard, nous pourrions avoir au Canada une industrie du textile et du vêtement rentable, qui pourrait plus ou moins concurrencer celle des autres pays. La composante main-d'œuvre est-elle aussi importante qu'il y a cinq ou dix ans, avant l'automatisation?

M. Thur: Un peu moins. Le vrai problème en ce qui concerne les coûts de main-d'œuvre est de savoir—et j'ai toujours eu un peu de difficulté à répondre à cette question—comment nous devrions nous spécialiser. Nous pouvons, par exemple, nous spécialiser à l'échelon supérieur, qui représente au plus 10 p. 100 du marché, par conséquent, peu de compagnies pourraient se spécialiser à cet échelon. Nous pourrions par ailleurs le faire à l'échelon le plus bas, parce que c'est là que la technique est extrêmement modernisée et que le vêtement se fait de façon mécanisée. On peut être concurrentiel à l'échelon supérieur et à l'échelon inférieur. La difficulté, c'est qu'une grande partie de notre production se fait au milieu de cette gamme et, à ce niveau, nous sommes extrêmement vulnérables.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Je connais deux fabricants de vêtements pour homme, un qui emploie moins de 500 personnes pour produire quelque 7,000 articles, vestes et pantalons par semaine, l'autre à l'échelon supérieur, qui produit, avec 800 personnes, 3,500 articles.

Le président: De toute façon, les entreprises de tous genres ont des problèmes de croissance, et commettent l'erreur de dépasser leurs objectifs; l'industrie du vin dans ma circonscription en est un bon exemple. Périodiquement, une industrie familiale très rentable, dynamique, valable a des idées de grandeur et veut devenir une grosse entreprise.

Pour nous, l'article XIX du GATT est très important. M. Hines, voulez-vous nous faire des prédictions ou nous dire quelque chose au sujet de cet article? Vous pourriez peut-être l'expliquer pour la gouverne de nos témoins. Deuxièmement, combien de temps pensez-vous qu'il peut durer sans provoquer réactions ou représailles?

M. Roy Hines (directeur-adjoint, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances): L'article XIX est essentiellement un mécanisme qui, en cas de préjudice sérieux tel que le définit le GATT, vous permet d'adopter certaines mesures pour traiter ce problème. Il peut faire l'objet de représailles ou vous pouvez prendre des disposi-

[Text]

way. We have had it in a number of situations. We have it on footwear now, as a matter of fact. We have it on textiles and clothing. Textiles and clothing, of course, are covered by the MFA, which is a little different, but essentially it is the same.

I really want to ask Mr. Thur how he sees his role, in relation to Article XIX, as being different from the inquiry role of the tribunal.

Mr. Thur: Normally, we are not supposed to touch Article XIX. We are living in a different world today. Article XIX is, in any case, emergency measure and you try to avoid it if you can. If the board at one time had to propose Article XIX, it was in giving advice to the minister, who put the specific question to the board in 1976.

Mr. Hines: But when you came out with globals, you did ask for Article XIX.

Mr. Thur: Sure.

Mr. Hines: In that situation, another question: There is a substantial difference between what you do, namely, make recommendations which are in the public domain, and the tribunal where they say "yes, there is injury" or "no, there is no injury", and it is left to the government to decide. It seems that the process you have creates a lot of pressure in the public domain. Do you think this is right or wrong?

Mr. Thur: No, I am not surprised at all because, if you touch a problem which rightly or wrongly, people may consider to be affecting their professional lives directly, they will react to it. So we try to avoid being too adverse in our approach, but probably these public reactions on both sides will remain because everybody is interested in that.

On one side you have workers with the least possibility of defending themselves. Clothing, for example, is one of the exceptional sectors in which manpower is 85 per cent women. In a smaller centre, where on earth can a woman go to work? I just went through a certain number of plants to find out that in smaller centres, in clothing, 25 per cent of the employees are less than 25 years old. That is terrible because there is no solution for them. They have to go there. There is no other opportunity.

Mr. Hines: I do not want to get into an argument, but what has thered me for a number of years is this: Where does one draw the line? We talked before about small firms, the need to turn around quickly and that sort of thing, but is there any objective measure the board would use to say whether or not a firm is efficient, even if it was only 60 employees?

Mr. Thur: The firm approach was used by the board up to 1975; since then, we have moved to the industry approach and you may know how difficult it is to know anything about a subsector of clothing. First of all, there is no association which

[Translation]

tions et payer d'une autre façon. Le cas s'est présenté à quelques reprises, dans le domaine de la chaussure et également dans celui du textile et du vêtement. Le textile et le vêtement sont évidemment protégés par la MFA, qui est légèrement différente mais essentiellement c'est la même chose.

Je voulais en réalité demander à M. Thur si son rôle par rapport à l'article XIX lui semble différent de celui d'enquêteur de tribunal.

M. Thur: Normalement, nous ne sommes pas sensés toucher à l'article XIX. Nous vivons dans un monde différent de nos jours. L'article XIX est, de toute façon, une mesure d'urgence et on doit l'éviter autant que possible. Si la Commission a dû un moment donné proposer l'article XIX, c'était pour conseiller le Ministre qui avait posé cette question précise à la Commission en 1976.

M. Hines: Mais lorsque vous avez dû aborder des questions globales, vous vous êtes référé à l'article XIX.

M. Thur: Certainement.

M. Hines: Je voudrais vous poser une autre question pour cette même situation: il y a une différence importante entre ce que vous faites, c'est-à-dire faire des recommandations qui sont du domaine public et ce que fait le tribunal qui affirme l'existence ou l'absence de préjudice. Il revient au gouvernement à ce moment-là de décider. J'ai l'impression que le processus que vous utilisez provoque beaucoup de pression dans le domaine public. Croyez-vous que ce soit bon ou mauvais?

M. Thur: Non, je ne suis pas du tout surpris, car, si vous abordez un problème que les gens voient à tort ou à raison comme affectant directement leur vie professionnelle, ils réagiront. Par conséquent, nous essayons de ne pas être trop négatifs dans notre approche, mais ces réactions du public des deux côtés demeureront puisque tout le monde porte de l'intérêt à cette question.

Vous avez d'un côté des travailleurs qui sont le moins en mesure de se défendre. Le secteur du vêtement est un secteur exceptionnel où la main-d'œuvre est à 85 p. 100 féminine. Dans un centre plus petit, où une femme pourrait-elle travailler? J'ai visité un certain nombre d'usines et je me suis rendu compte que dans les centres plus petits, 25 p. 100 des employés ont moins de 25 ans dans le secteur du vêtement. C'est terrible car il n'y a pas d'autres solutions pour elles. Elles doivent travailler là, elles n'ont pas d'autres débouchés.

M. Hines: Je ne veux pas me lancer dans cet argument, mais ce qui me préoccupe depuis un certain nombre d'années, c'est ceci: où peut-on tirer la ligne? Nous avons parlé de petites entreprises, du besoin de changer les choses rapidement, par exemple, mais y a-t-il des mesures objectives que pourrait adopter la commission pour décider si oui ou non une entreprise est efficace, même si elle n'emploie que 60 employés?

M. Thur: La Commission a étudié les entreprises jusqu'en 1975; depuis nous nous adressons à l'industrie et vous devez savoir combien il est difficile d'apprendre quoi que ce soit concernant le sous-secteur du vêtement. Premièrement, aucune

[Texte]

represents them all. There are associations which represent only one part of the total and your problem is to find out how many there are all together. So in some sense, to have answers from these people becomes more or less impossible.

• 1705

This spring, we tried to pin down the number of contractors. When we approached the problem of contractors, we first received a number from Statistics Canada. It is less than 300.

We went to some associations in Quebec and in Ontario, and, especially, it is a Quebec phenomenon. We were told 1,000, but there is no one organization which represents the contractors.

Then, going around the country, my best estimate would be that the number of contractors in Canada today is between 500 and 600, but I would not bet on 550. I do not know. It is extremely difficult.

The Chairman: Sir, one of the features—my eggs again—is that some people who want to produce eggs are not permitted to. That always puzzled me. I suppose it has been necessary for the efficiency of the industry to say that some dear lady or some young man on a farm cannot produce eggs with 300 chickens. You must have a flock of 5,000. Only you cannot produce with 5,000 unless you have a permit. You know, really, when we talk about totalitarianism, there is an element of it in that.

It seems to me there is a danger—not from you, maybe, but from successors or from policy—of saying to the small, apparently inefficient, clothing manufacturer, the one with four or five or six employees and a son in the works, that he has really no place in this world of ours because he represents total inefficiency, and his inefficiency bothers the industry in general.

Is there any danger of that?

Mr. Thur: It is a dangerous thing.

The Chairman: Which is the danger, their inefficiency, or the possibility of telling someone he cannot function?

Mr. Thur: No. I suppose the big advantage of a democracy is that, basically, you cannot exclude anybody from anything. Normally, you should not, so you do not discriminate against anyone. I suppose the maximum that should be done is to inform people of the dangers and try to make them more conscious of the risks they are taking. If someone finds his niche, a specific niche, with a factory of six people or eight people, he can make a lot of money. If he does not find that niche, if he tries to survive in something which is done by 800 other people, he is doomed to fail. Fine, he may try it, but on his own money. We should not help him to go into business, that is all.

The Chairman: I do not think the banks help him. Does the government? Do we?

Mr. Thur: No, no, but he can do business if his cousin has \$25,000.

The Chairman: Well, all right.

[Traduction]

association ne le représente. Des associations représentent une partie de l'ensemble et la difficulté, c'est de trouver combien il y en a au total. Dans un certain sens, il devient de moins en moins possible d'obtenir de ces gens des réponses.

Nous avons essayé ce printemps de coincer un certain nombre d'entrepreneurs. Lorsque nous avons abordé le problème des entrepreneurs, nous avons reçu de Statistique Canada un nombre, inférieur à 300.

Nous nous sommes rendus au Québec et en Ontario auprès de certaines associations, il s'agit surtout d'un phénomène québécois. On nous a dit qu'il y en avait 1,000, mais aucune organisation ne représente les entrepreneurs.

Pour l'ensemble du pays, la meilleure estimation que je pourrais donner du nombre des entrepreneurs au Canada présentement se situerait entre 500 et 600, mais je ne parierais pas sur 500. Je ne sais pas, tout cela est extrêmement difficile.

Le président: Monsieur, une des caractéristiques du système, je reviens de nouveau aux œufs, c'est qu'on empêche ceux qui peuvent produire des œufs de le faire. Cela m'a toujours intrigué. Je suppose que l'efficacité de l'industrie a rendu nécessaire d'interdire à un fermier de produire des œufs s'il a 300 poulets. Il faut en avoir 5,000. Mais vous ne pouvez produire avec 5,000 volailles qu'avec un permis. On parle quelquefois de totalitarisme, en voilà un exemple.

J'ai l'impression qu'il y est dangereux—non pas de votre part peut-être, mais de vos successeurs ou de cette politique—de dire aux petits fabricants de vêtement, apparemment inefficaces, avec quatre, cinq ou six employés et un fils de la maison, qu'ils n'ont vraiment pas leur place dans le monde d'aujourd'hui, parce qu'ils sont totalement inefficaces et que cela gêne l'industrie en générale.

Voyez-vous là un danger?

M. Thur: Oui.

Le président: Où est le danger, l'inefficacité ou l'éventualité de dire à quelqu'un qu'il ne peut travailler?

M. Thur: Non. Le grand avantage de la démocratie, c'est que précisément vous ne pouvez exclure personne de quoi que ce soit. Normalement, vous ne le pouvez pas, par conséquent vous ne faites pas de discrimination contre quiconque. Je suppose qu'il faudrait au plus informer les gens des dangers, les rendre conscients des risques qu'ils prennent. Si quelqu'un trouve sa place, une place bien particulière, avec une usine de six ou huit personnes, il peut faire beaucoup d'argent. S'il ne la trouve pas, s'il essaie de survivre dans un domaine où il y a déjà 800 autres personnes, il est voué à l'échec. Très bien, il peut essayer, mais en se servant de ses propres fonds. Nous ne devons pas l'aider à se lancer, c'est tout.

Le président: Je ne pense pas que les banques l'aident. Le gouvernement le fait-il? Le faisons-nous?

M. Thur: Non, non, mais il peut se lancer en affaires si son cousin a \$25,000.

Le président: Très bien.

[Text]

One last thing. Your brief makes a valid point that there is little resemblance between your function and that of the Anti-dumping Tribunal. However, it seems to me that you do resemble in some respects the special assessments of National Revenue. Do you see it that way?

Mr. Thur: These are within the special references, which could have been given to anybody else as well. There is no major reason to send, let us say, the true producer's problems to the Anti-dumping Tribunal, then to us or somebody else. I asked the minister to send it elsewhere because we are too small to do it, that is all.

The Chairman: But probably you are a good example of your niche concept.

Mr. Thur: I did not choose it.

The Chairman: No, I do not mean you personally, but your Textile and Clothing Board obviously is fulfilling a very useful function and will continue to do that very effectively as long as it does not decide to move up the ladder and take on added responsibilities in related fields.

Mr. Thur: I try to organize a transfer elsewhere for people, so nobody should come to the Textile and Clothing Board because he would like to have a fantastic career. There are not too many career opportunities.

The Chairman: But they are satisfactory. I think Mr. Hines has another point.

Mr. Hines: It follows what you were talking about. I wanted to ask Mr. Thur how he sees the continuing role of the TCB in light of the creation of the Canadian Industrial Renewal Board. You talked earlier about the major functions you had in relation to structural changes in the industry, and about building blocks and that sort of thing. I was under the impression that now a lot of that would be taken over by the Industrial Renewal Board, and if that is the case you are left essentially with the import function. That is why I was trying before to get at the difference between you and the tribunal and the sense of economic inquiries.

Mr. Thur: You do not see how hard it works exactly, because if you have an agency which is there to distribute financial support and so on, the real danger is that the day-to-day operations of evaluating projects are so important that they may go into more very general studies which say what the status is of equipment of others who never appeared before the board. It depends on how we see it working out over the next two years because it is a new institution. We told them that if they need anything, here it is. If they do it, all the better. I gave exactly the same proposal to our branch of textiles and consumer goods in the department. When they are ready to take over the statistical work involved in the clothing shipment side, we are ready to let it go.

The Chairman: A lot of that is done by OSIP, is it not?

[Translation]

Une dernière question. Votre mémoire déclare très justement qu'il y a peu de ressemblance entre votre rôle et celui du tribunal antidumping. Cependant, j'ai l'impression que sous certains aspects votre rôle est un peu comme l'imposition du Revenu national. Le voyez-vous de cette façon?

M. Thur: Cela fait partie des références spéciales qui auraient pu être accordées également à n'importe qui d'autre. Il n'y a aucune raison importante de le transmettre, par exemple, le véritable problème d'un producteur à un tribunal antidumping puis à nous ou à quelqu'un d'autre. J'ai demandé au ministre de les adresser ailleurs, parce que nous sommes trop peu nombreux pour faire ce travail, c'est tout.

Le président: Vous êtes probablement un bon exemple de celui qui a trouvé sa place.

M. Thur: Je ne l'ai pas choisie.

Le président: Non, je ne parle pas de vous personnellement, mais votre Commission du textile et du vêtement remplit des fonctions très utiles et continuera de le faire très efficacement pour autant qu'elle ne décide pas de grimper les échelons et de prendre des responsabilités additionnelles dans des domaines connexes.

M. Thur: J'essaye d'organiser les mutations, par conséquent personne ne devrait venir à la Commission du textile et du vêtement s'il veut avoir une carrière fantastique. Il y a des perspectives de carrière, mais elles ne sont pas très nombreuses.

Le président: Mais elles sont satisfaisantes. Je crois que M. Hines veut soulever une autre question.

M. Hines: Je voudrais poursuivre dans la même veine et demander à M. Thur comment il voit le rôle de la Commission du textile et du vêtement à la lumière de la création de l'Office canadien pour un renouveau industriel. Vous avez parlé plus tôt de vos fonctions importantes concernant les changements structurels dans l'industrie, l'immeuble et ce genre de chose. J'ai l'impression qu'en grande partie ceci pourrait être repris par l'Office canadien pour un renouveau industriel, et, si c'était le cas, il ne nous reste essentiellement que les importations. C'est pourquoi j'ai essayé de souligner la différence qui existe entre le tribunal anti-dumping et vous-même, et de préciser le sens des enquêtes économiques.

M. Thur: Vous ne comprenez pas vraiment comment cela fonctionne, car si vous avez une agence qui distribue des secours financiers, par exemple, les activités journalistiques d'évaluation des projets prennent tant d'importance qu'elles peuvent tourner en études très générales portant sur le statut de l'équipement d'autres qui n'ont jamais comparu devant la Commission. Nous verrons comment les choses iront au cours des deux prochaines années, puisqu'il s'agit d'une nouvelle institution. Nous leur avons dit que, s'ils avaient besoin de quelque chose, nous leur fournirions. Tant mieux s'ils le font. J'ai fait exactement la même proposition à notre direction des textiles et consommation au ministère. Lorsqu'elle sera prête à reprendre le travail statistique concernant le transport de vêtements, nous sommes prêts à leur donner.

Le président: Une grande partie est déjà faite par OSIP, n'est-ce pas?

[Texte]

Mr. Thur: Not on the domestic side.

The Chairman: Oh, okay.

Mr. Thur: Import is easy. The real trouble is to know what is going on domestically.

The Chairman: I am sure we will watch events unfold with great interest, and I want to say that you have been an excellent witness. I appreciate your brief. I apologize if I brought you gentlemen through roads which normally you should not have been expected to pursue, but it is a tribute to your forthrightness. Thank you very much, sir.

Mr. Thur: Thank you much, sir.

The Chairman: The meeting stands adjourned.

[Traduction]

M. Thur: Pas à l'intérieur.

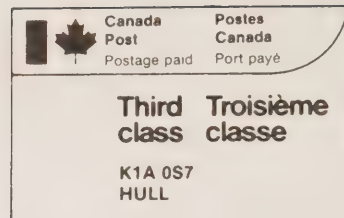
Le président: Très bien.

M. Thur: Pour les importations, c'est facile, la difficulté réelle est de savoir ce qui se passe au pays.

Le président: Nous allons certainement surveiller ce qui va se passer avec beaucoup d'intérêt, et je voulais souligner que vous avez été un excellent témoin. Votre mémoire est très intéressant. Je m'excuse de vous avoir fait emprunter des voies inhabituelles, mais votre franchise est toute à votre honneur. Merci beaucoup.

M. Thur: Merci, monsieur.

Le président: La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. O. Thur, Chairman, Textile and Clothing Board;

M. O. Thur, président, Commission du textile et du vêtement;

Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economic Relations, Department of Finance.

M. R. Hines, directeur adjoint, Relations économiques internationales, ministère des Finances.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 21

Fascicule n° 21

Thursday, November 5, 1981

Le jeudi 5 novembre 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

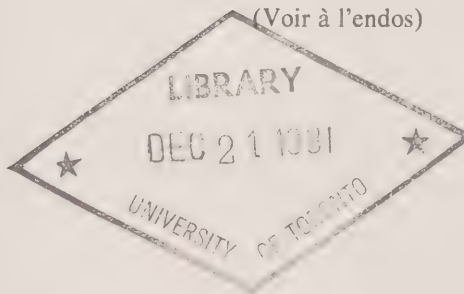
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the

Première session de la

Thirty-second Parliament, 1980-81

trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 5, 1981
(22)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:45 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Tariff Board: Mr. John A. MacDonald, Chairman; Mr. J. E. Lafrance, Secretary and Mr. W. L. Posthumus, Director of Inquiry Operations.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. MacDonald made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:05 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 5 NOVEMBRE 1981
(22)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 45 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la Commission du tarif: M. John A. MacDonald, président; M. J. E. Lafrance, secrétaire et M. W. L. Posthumus, directeur des recherches.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, Fascicule n° 27*).

M. MacDonald fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17 h 05, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, November 5, 1981

• 1553

[Text]

The Chairman: Sorry, Mr. MacDonald. It has been a while, has it not? I apologize for being late, but it has been an unusual day, let us put it that way. It has been hard to focus on the matter before us.

Just for the record, Mr. MacDonald, you are speaking on behalf of the Tariff Board. Perhaps you might identify your colleagues for the record?

Mr. John A. MacDonald (Chairman, Tariff Board): Yes. On my right is Mr. Posthumus, who is Director of Operations. Mr. Lafrance is Secretary of the Board, and Mr. Menzies is one of the chiefs.

The Chairman: Thank you, Mr. MacDonald. You might want to proceed with an opening statement?

Mr. John A. MacDonald: Yes. I have not prepared, nor do I intend to make, a long statement, Mr. Chairman. I did arrange to have distributed a recent talk that I gave to the CMA, because it shows an up-to-date record of our workload and what we are trying to do. I will mainly focus on our main thrust at this particular junction.

The board is enjoying a very substantial workload with three major references before it, with a probable fourth pending, and a very considerable appeal workload. Our thrust at the present time is to reduce the backlog of appeals by the introduction of a number of measures designed to reduce the number of postponements to the end that we can hopefully offer appellants an opportunity to be heard on their appeal within six months from the date of filing an appeal with the secretary of the board, and I think we are moving in that direction.

• 1555

On the general reference work, in addition to the obvious matter of coping with the workload within the time limits established in each of the references, we are moving and have moved on a variety of measures designed to make the public hearing as effective as possible: by the development of background papers which endeavour to illustrate and underline the significance of the various aspects of the hearings; by trying to build up mailing lists of potentially interested parties and trying to reach them as widely as possible through a variety of means; by measures involving the staff of the board in the public hearing process so that the members of the board themselves can reserve their position until all the evidence is in and by one further measure which we think to be of significance in respect of public hearings in general, and on royal commissions. That is, we have authorized our staff, with respect to our inquiries, at the completion of the original run of public hearings, in Ottawa and elsewhere, to compile what we describe as a staff appreciation and analysis of the evidence given in public, plus such other factors as their own research, which has gone on in parallel to the public hearings, would indicate that we ought to take into consideration. We publish

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi, 5 novembre 1981

[Translation]

Le président: Désolé, monsieur MacDonald. Cela fait un petit moment, pas vrai? Toutes mes excuses pour le retard, mais c'est une journée extraordinaire, aujourd'hui, et il nous a été difficile de nous concentrer sur le problème dont nous sommes saisis.

Pour les besoins du compte rendu, monsieur MacDonald, vous allez prendre la parole au nom de la Commission du tarif. Vous pourriez peut-être nous présenter vos collègues?

M. John A. MacDonald (président, Commission du tarif): Oui, à ma droite, M. Posthumus, directeur des opérations. M. Lafrance est secrétaire de la commission, et M. Menzies en est l'un des chefs.

Le président: Merci, monsieur MacDonald. Pourriez-vous, à présent, passer à votre exposé préliminaire?

M. John A. MacDonald: Oui. Monsieur le président, je n'ai pas préparé une longue intervention; et je n'ai pas l'intention d'en faire une. J'ai fait distribuer le texte d'une causerie que j'ai présentée dernièrement à l'AMC et qui fait le point sur notre charge de travail et nos objectifs. Je me contenterai, pour l'instant, de vous exposer nos orientations.

Actuellement, la commission a énormément de travail et est saisie de trois renvois importants, plus un quatrième, imminent, et fait face à une somme de travail considérable. Nous visons actuellement à réduire les appels accumulés, grâce à l'adoption d'un train de mesures destinées à réduire le nombre de reports et à permettre aux appelants de passer en appel six mois après avoir avisé de leur appel le secrétaire de la commission. Voilà la voie sur laquelle nous nous sommes engagés, à mon avis.

Pour ce qui est des renvois en général, outre qu'il faut, évidemment, se conformer aux délais fixés pour chacun d'entre eux, nous avons introduit une série de mesures visant à rendre les audiences publiques aussi efficaces que possible. Nous avons, par exemple, publié des documents d'information expliquant et soulignant l'importance des divers aspects des audiences en question; nous avons élaboré des listes d'adresses des parties qui seraient éventuellement intéressées et nous essayons de nous mettre en rapport avec le plus grand nombre possible d'entre elles par toute une série de moyens; nous avons aussi fait participer le personnel de la commission aux audiences publiques, de manière à permettre aux membres de la commission d'éviter de se prononcer avant la présentation de tous les témoignages. Sans oublier une initiative importante pour les audiences publiques en général et les commissions royales: nous avons autorisé le personnel chargé des enquêtes, dès la fin des audiences publiques préliminaires, à Ottawa et ailleurs, à élaborer un rapport d'évaluation et d'analyse des témoignages publics associés aux résultats de leur recherche parallèle qui, selon nous, devrait être tenue en ligne de compte. Nous publions les rapports en question et les communiquons aux

[Texte]

this and circulate it to the registered interested parties and hold one final public hearing or series of public hearings on that staff appraisal so that interested parties may challenge the analysis of the evidence, challenge the factors which the staff feel we should take into account, and to do so without any feeling of hindrance because this has been the staff analysis and the board does not itself review it. These, we think, are contributions to the structure of the public hearing process which have been well received.

In broad then, Mr. Chairman, that is the thrust of our present endeavour. We are, as you know, an appellate, a quasi-judicial body and an independent advisory body, and within the scope of those frameworks, the general thrust is as I have indicated.

I am available now, Mr. Chairman, to respond to questions or to elaborate on other aspects of the board's work which the members may be interested in.

The Chairman: Thank you, Mr. MacDonald. I have with me Mr. Herbert, who has a particular interest in this whole subject, and who pops in whenever he can. He is also very active on another board but keeps abreast of our briefs and contributions. Because he is probably popping off—take that any way you want—maybe he would like to open.

Mr. Herbert: Thank you, Mr. Chairman. For the record, Mr. MacDonald, I think it might be a good idea if we get from you the communications link between yourself and the Department of National Revenue. I am particularly interested, first of all, in the reporting relationship of the Tariff Board through Parliament to the public, but particularly the communications which you maintain with National Revenue. I notice one reference in your speech, which we have in front of us, where you say:

... under the Anti-dumping Act, National Revenue's calculation of normal values can be appealed to the Board ...

But I am thinking particularly of decisions that are taken by National Revenue, and in which you probably have some special interest. Do you maintain regular communications with them? Do you representations to them? Maybe that is a better way to put it. What is the regular communications link with National Revenue?

• 1600

Mr. John A. MacDonald: Mr. Herbert, the relationship of the Tariff Board to the Department of National Revenue is that we are the appeal body to which an importer or other party, dissatisfied with what is called the deputy minister's ruling on classification or value, may appeal. Therefore, the relationship tends to be one of arm's length. The department appears before us, usually represented by a lawyer from the Department of Justice, to defend the deputy minister's rulings in these matters, and the appellant may be represented by an officer of the company or an individual or by a specialist lawyer pleading in these matters. Therefore, in the appellate function the relationship is, obviously, one of arm's length.

Our staffs on the reference side have occasional and even frequent working contact because we are some-times employ-

[Traduction]

parties intéressées accréditées et organisons une dernière série d'audiences publiques consacrées aux évaluations du personnel, qui devront permettre aux parties intéressées de contester l'analyse des témoignages et autres facteurs établis, sans pour autant gêner les parties du fait qu'il s'agit d'une analyse effectuée par notre personnel, laquelle n'a pas fait l'objet de l'examen de la commission. Les réformes apportées à l'organisation des audiences publiques ont été bien accueillies.

Voilà donc, monsieur le président, grosso modo, ce qui nous occupe actuellement. Comme vous le savez, nous constituons un organisme d'appel quasi judiciaire, indépendant et consultatif.

A présent, monsieur le président, nous sommes prêts à répondre à vos questions ou à apporter des explications supplémentaires concernant d'autres aspects de notre travail susceptibles d'intéresser les députés.

Le président: Merci, monsieur MacDonald. M. Herbert manifeste un vif intérêt pour toute la question et intervient chaque fois qu'il le peut. Il se montre aussi très actif à une autre commission, mais se tient au courant des mémoires et exposés qui nous sont faits. Il va probablement intervenir ou ouvrir le feu sous peu; peut-être voudriez-vous commencer.

M. Herbert: Merci, monsieur le président. Pour les besoins du compte rendu, monsieur MacDonald, il vaudrait la peine que vous nous expliquiez les liens de communication existant entre la Commission du tarif et le ministère du Revenu national. Ce qui m'intéresse, au premier chef, ce sont les fonctions de rapporteur exercées par la commission envers le public, par l'entremise du Parlement, mais surtout les rapports que vous avez avec le ministère du Revenu national. Il est dit, dans le texte du discours que vous nous avez distribué, et je vous cite:

... le calcul de valeurs normales du Revenu national peut être soumis en appel à la Commission en vertu de la Loi anti-dumping ...

Je songe, en particulier, aux décisions adoptées par le ministère auxquelles vous êtes sans doute partie, d'une certaine manière. Vos rapports avec le ministère sont-ils réguliers, lui faites-vous des instances ou, mieux encore, quel genre de contacts réguliers avez-vous avec le ministère du Revenu national?

M. John A. MacDonald: Voici, monsieur Herbert: La commission est l'organisme auquel un importateur, une autre partie, insatisfaits de la décision rendue par le sous-ministre sur la classification ou sur la valeur d'une marchandise, peuvent en appeler. Il s'agit donc d'un rapport assez indépendant. Le ministère, habituellement représenté par un juriste du ministère de la Justice, vient témoigner devant la commission et défendre la décision du sous-ministre; l'appelant peut se faire représenter par un agent de la compagnie, un particulier, ou encore un avocat spécialiste de ce genre de cause. Donc, pour ce qui est des fonctions d'appel, nos rapports, et c'est clair, sont bien indépendants.

Le personnel s'occupant des renvois travaille de temps à autre, ou même fréquemment, ensemble. Il arrive en effet

[Text]

ing the same mailing lists of interested parties in subject matter, or we may be securing from them the basic information that we require to complete an inquiry. Frequently, they are the basic source. And I must say, we have full co-operation from the Department of National Revenue with respect to the furnishing to us of the information that we require from customs returns and other statistical evidence, which either they have or which has been turned over to Statistics Canada, and without whose constant consent, in both cases, we could not have the information. In other words, the working relationship is fairly effective.

But on the policy side, we do not have a policy position other than that which we include in our report to the Minister of Finance in response to a specific reference. Therefore, we do not take an advocacy position with respect to any other matter.

Mr. Herbert: The reason I put the question is that, as a member of Parliament, if a case comes to me concerning classification, I will go to the Department of National Revenue to have a change made, and sometimes that will resolve the problem. It has never occurred to me, as a member of Parliament, that if I do not have much success with the Minister of National Revenue, I should maybe try and put a little pressure on the Tariff Board. I assume that that does not do any good and that you would perhaps not even entertain any representations from a member of Parliament.

Mr. John A. MacDonald: The problem, as I am sure you would appreciate, is that we are what is described as a quasi-judicial body. We ourselves are unable... I cannot put pressure on members who have heard the case. We walk right within the subject to the supervision, shall we say, of the judicial system, in that our decisions may be appealed to the Federal Court and on to the Supreme Court. An appeal may be launched by either side, either by the respondent in the name of the Department of National Revenue, or by the appellant if he is dissatisfied. Therefore, everything must be done in the public hearing as laid out by our statute; three members must sit; we have to follow what are described as the principles of natural justice. We are described as a court of record, which means we must have transcripts; there are certain fundamental rules of evidence; the appellant nor the respondent can rest upon hearsay evidence; witnesses must be properly qualified to give the evidence that they are giving; and so on. That, on the basis of an appeal, is transmitted to the Federal Court who, in effect, supervise the manner in which we have discharged this responsibility.

Mr. Herbert: Now, can I be clear? Obviously, our conversation is mostly for the record and you understand this. If we have some dissatisfaction with classification, then one of the things we can do is to attempt to have some classification change which we can have effected through the department. It bothers me somewhat—and again, we are only speaking for the record—that this then becomes a sort of bureaucratic decision. These changes are made and, I suppose I must say, I am glad that with representations we can get them made. But then the part of the Tariff Board is only, in the event of

[Translation]

quelque fois que nous utilisons les mêmes listes d'adresses de parties intéressées ou que nous obtenions d'eux les renseignements nécessaires pour boucler une enquête. C'est principalement chez eux que nous puisons nos informations, et je dois dire que nous pouvons compter sur l'entière collaboration du ministère du Revenu national pour tout ce qui a trait aux déclarations de douane et autres statistiques dont ils disposent, ou qui ont été renvoyées à Statistique Canada. Sans leur aide constante, nous n'aurions pu, dans aucun des deux cas, obtenir les renseignements demandés. Nos rapports de travail sont donc très efficaces.

Côté politique, nous n'avons pas adopté de position, sinon celle que nous avons incorporée à notre rapport au ministre des Finances pour certains renvois. Nous n'avons donc pas à prôner de politique bien précise concernant les autres questions.

M. Herbert: Si je vous pose la question, c'est qu'en ma qualité de député, si l'on me soumet un problème de classification, je m'adresse au ministère de Revenu national, qui apporte les modifications nécessaires et qui résout ainsi quelque fois le problème. Je n'ai jamais songé, au cas où ma demande au ministère du Revenu national n'aboutirait pas, à exercer davantage de pressions sur la commission. Je suppose que cela serait inutile et que vous refuseriez même de céder aux instances d'un député.

M. John A. MacDonald: Je suis sûr que vous vous rendez parfaitement compte que nous formons un organisme quasi judiciaire. Nous ne sommes donc pas habilités—moi non plus—to exercer des pressions sur les membres de la commission ayant entendu les témoignages. Cela recoupe la question de la surveillance du système judiciaire. En effet, on peut interjeter appel de nos décisions devant la Cour fédérale et la Cour suprême. Le défendeur, agissant pour le ministère du Revenu national, ou l'appellant, si la décision ne lui convient pas, peut aller en appel. Toute les conditions régissant la tenue d'audiences publiques doivent être réunies, comme la précisent nos règlements: il faut que trois membres siègent et nous devons nous en tenir à ce que l'on appelle les principes de la justice naturelle. Nous formons aussi une sorte de cour d'archives dotée de procès-verbaux, où certaines règles fondamentales en matière de preuve doivent être respectées: l'appellant ou le défendeur ne peuvent se fonder sur les oui-dire, les témoins doivent être parfaitement qualifiés pour intervenir, etc. S'il y a appel, l'affaire est confiée à la Cour fédérale, chargée de surveiller la manière dont nous nous acquitons de nos responsabilités.

M. Herbert: Puis-je être plus clair encore? Il est bien évident que toute notre conversation ne franchira pas les portes de cette salle et ne sert qu'aux fins du compte rendu, vous vous en rendez bien compte. Si la classification ne nous plaît pas, libre à nous d'essayer d'y apporter des modifications qui seront appliquées dans tout le ministère. Ce que je crains—et je vous répète que cela reste entre nous—c'est que cette décision revête un côté quelque peu bureaucratique. Les changements sont bien apportés, et je dois bien dire que je suis content de constater que cela est grâce à nos instances. Mais si l'on n'est

[Texte]

continuing dissatisfaction, to adjudicate, according to the regulations, the classifications as it understands them as they may or may not have been adjusted by officials within the department. In effect, you are just a part of law that says we agree or we disagree with the interpretation of whatever the department has put on the record. You have no inclination, then, to indicate to the Department of National Revenue where they may be off in their interpretation of classification, which means—I am looking purely from the point of view of a member of Parliament—that the Tariff Board, being a court of law, keeps its hands off.

• 1605

Mr. John A. MacDonald: Well, the process is very much as you describe. An importer may be dissatisfied with the classification of the department. He appeals that to the dominion appraiser or the first level of the Department of National Revenue. If he is not satisfied with appealing to the head office director, in effect to the deputy minister who has a double system to evaluate that, there can be a great deal of negotiation. In fact a great deal of negotiation does take place in that period. Finally, there is what is described as a deputy minister's ruling, and that rules it out, whereupon the importer may accept that or, as the law provides under the Customs Act, he may within 60 days register with the Secretary of the Treasury Board.

Even following that, it is our experience that a considerable amount of negotiation continues with the department, and many of our cases are withdrawn because some satisfactory arrangement has been arrived at between the importer and the department. So much of what you seek, including representations from members to the department, takes place within that framework.

All that having failed, however, the appellant may decide to proceed with the case on the day set down for a hearing. He appears before us and there the arguments of fact, with respect to classification or evaluation, take place under the manner and the rules I have described. When the board makes its decision, it issues a declaration, and by tradition—and one I am satisfied with—these declarations are rather lengthy and do what you describe. They indicate not just that the appeal is allowed or dismissed but explain why the board has arrived at the conclusion that the classification was either in error or is in fact correct.

Under the law, these declarations are final. They become the doctrine of classification for the Department of National Revenue henceforth, and there is a great body of case precedent now built based upon Tariff Board declarations. Of course, those declarations only become final if they are not appealed to the Federal Court and to the Supreme Court.

Mr. Herbert: Yes. And those declarations are also null and void if, within the department, there is an action taken to change classification.

[Traduction]

pas plus satisfait, le rôle de la Commission du tarif est essentiellement de se prononcer sur les règlements et la classification, d'après son interprétation, que les fonctionnaires du ministère les aient adaptés ou pas. En fait, la commission ne constitue qu'un des rouages de l'appareil judiciaire chargé de se prononcer pour ou contre l'interprétation fournie par un ministère. Vous n'êtes donc pas portés à indiquer au ministère du Revenu national où il pourrait s'être trompé dans son interprétation ou classification. Par le fait qu'elle constitue une cour de justice, la Commission du tarif,—et ici, j'envisage la question essentiellement sous l'angle de parlementaires,—ne se mouille pas.

M. John A. MacDonald: Effectivement, vous avez assez bien décrit la situation. L'importateur mécontent de la classification du ministère interjette appel auprès de l'évaluateur, ou au premier échelon du ministère du Revenu national. S'il demeure mécontent de son recours auprès du directeur du bureau central, c'est-à-dire, en fait, au sous-ministre qui dispose d'un double système pour procéder à son évaluation, il peut mettre en branle beaucoup de négociations. En fait, pendant cette période, on négocie beaucoup. Ensuite, le sous-ministre se prononce, l'importateur peut se rendre à son avis, ou invoquer la Loi sur les douanes, et déposer un appel, dans les soixante jours, auprès du secrétaire du Conseil du trésor.

Toutes ces étapes franchies, les négociations se poursuivent toutefois avec le ministère, et beaucoup d'appels sont retirés, car il y a eu entente satisfaisant l'importateur et le ministère. C'est ainsi que se déroulent les choses, et les instances faites par les députés au ministère ne font pas exception.

Si rien n'aboutit, l'appellant peut toutefois décider de maintenir son recours et de se présenter le jour fixé pour l'audience. Il vient donc témoigner, et tous les faits relatifs à la classification ou à l'évaluation sont donc exposés conformément au processus et aux règlements que je vous ai expliqués. La commission rend alors sa décision, publie une déclaration,—c'est la tradition, et j'en suis satisfait,—qui, en général, est assez longue et conforme à la description que vous nous en avez donnée. On y expose les raisons pour lesquelles l'appel est reçu ou rejeté, ou pourquoi la commission a conclu que la classification était erronée ou exacte.

La loi prévoit que les déclarations en question sont l'aboutissement ultime du processus. Elles acquièrent donc rang de doctrine, ou sont incorporées au système de classification du ministère du Revenu national, et d'ailleurs, on a accumulé un grand nombre de précédents en s'inspirant des déclarations de la Commission du tarif. Elles ne deviennent, bien sûr, définitives que pour autant qu'il ait pas eu appel interjeté à la Cour fédérale ou à la Cour suprême.

M. Herbert: Oui. Elles deviennent aussi nulles et non avenues si, au ministère, on modifie la classification.

[Text]

Mr. John A. MacDonald: Sometimes, when the board has made a declaration, it results in the Department of Finance recommending an amendment to the law.

Mr. Herbert: Fine, okay.

You say the Department of Finance makes a recommendation to change the law. Would it then be improper for the Department of National Revenue to make a reclassification?

Mr. John A. MacDonald: They would be entitled to classify according to whatever the law was. If the law was amended, then goods coming in would have to be classified in accordance with the amended law. That, in turn, might be appealed to the Tariff Board if there was a dissatisfaction.

Mr. Herbert: Let us be clear on my point though. We are talking about a particular class of goods which has been interpreted as being in one classification but obviously the importer wants it in another classification for benefit of whatever difference there is in import duties. The decision is often made within the department and therefore presumably does not have to go to Tariff Board. If you ruled in a certain fashion, whatever you do presumably you do not do it in one specific interest, you do it precisely as you see it, as it is written.

Mr. John A. MacDonald: Interpretation of all.

Mr. Herbert: Deriving from that ruling, there appears to be two alternatives. One is changing the law itself, but also there appears to be the option within the department to change the classification of the particular goods in dispute or under discussion. Is that so or not?

Mr. John A. MacDonald: No, not after the Tariff Board . . .

Mr. Herbert: Not after the Tariff Board has ruled.

Mr. John A. MacDonald: No; according to Parliament, that becomes the law.

• 1610

Mr. Herbert: Okay.

Mr. John A. MacDonald: The goods are therefore classified in the manner the board has declared.

Mr. Herbert: Because the board has declared that matter is final?

Mr. John A. MacDonald: That is closed. That is a case of precedent. Now, if that has a consequence which either the Department of Revenue or the Department of Finance feels was not intended by Parliament, they may have to change the law.

We do not worry about that. Our job is not to try to do that, but to see what the law appears to say on the facts. That is all I meant, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Herbert.

Mr. MacDonald, your Tariff Board is called upon to do a variety of things. Before I get down to it, I am intrigued by your register, and I must say that your speech to the CMA is very comprehensive and answers a lot of my questions.

[Translation]

M. John A. MacDonald: Il arrive quelquefois qu'après que la commission a rendu sa déclaration, le ministère des Finances recommande un amendement à la loi.

M. Herbert: Très bien, d'accord.

Vous dites que le ministère des Finances présente une recommandation visant à modifier la loi. Serait-il peu judicieux alors que le ministère du Revenu national procède à une reclassification?

M. John A. MacDonald: Il est habilité à mettre sur pied une classification en fonction du texte de la loi. Si la loi a été amendée, alors, les marchandises classées devraient être classées selon la version amendée. Là encore, en cas de mécontentement, on pourrait en appeler à la Commission du tarif.

M. Herbert: Soyons clairs sur une des questions que j'ai posées. Il s'agit d'ici d'une catégorie de marchandises particulières ayant été interprétée comme faisant partie d'un système de classification que l'importateur veut changer pour toucher la différence quant aux droits à l'importation. C'est souvent le ministère qui se prononce; voilà pourquoi il ne faut sans doute pas s'adresser à la Commission du tarif. Quelle que soit votre décision, elle est sans doute tout à fait objective, et il s'agit pour vous d'interpréter essentiellement le texte.

M. John A. MacDonald: D'interpréter tous les éléments.

M. Herbert: D'où il découle deux options. Modifier la loi elle-même ou, pour le ministère, changer la classification de certaines marchandises qui est contestée ou discutée. Est-ce bien cela?

M. John A. MacDonald: Non, pas après que la Commission du tarif . . .

M. Herbert: Pas après la décision de la Commission du tarif.

M. John A. MacDonald: Non; d'après le Parlement, cette décision a force de loi.

M. Herbert: Très bien.

M. John A. MacDonald: Les marchandises sont classées de la façon dont la commission l'a décidé.

M. Herbert: La décision de la commission est finale?

M. John A. MacDonald: La cause est entendue. Le précédent est établi. Si le ministère du Revenu, ou le ministère des Finances, juge que le Parlement n'avait pas vu les choses sous cet angle, il peut demander une modification de la loi.

Nous ne nous préoccupons pas de cet aspect-là. Ce n'est pas notre travail. Nous essayons de voir ce que la loi dit, de fait. C'est ce que je voulais dire, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Herbert.

Monsieur MacDonald, votre Commission du tarif est appelée à faire un certain nombre de choses. Avant d'en venir à cela, je voudrais parler de votre registre. Je dois dire que votre

[Texte]

I want to ask you why your rulings in 1971 and 1972 on sugar and strawberries are considered collectors' items? I am being facetious with you, but I would like to know, collectors' items in what sense? It just intrigued me, and, until I get the answer, it will bother me. On page 4 of your document, who are the collectors?

Mr. John A. MacDonald: Oh, yes. That is our editor's sense of humour, sir.

The Chairman: Oh. You have a wise editor, I think. There is a message there, but I am not sure what it is.

Mr. John A. MacDonald: I will bring the editor up next time.

The Chairman: No, leave him right there.

Gentlemen, one of the things that has been coming through, particularly at the beginning of our hearings, has been the growing cost of procedures, not just before the Tariff Board, in fact, but in all these areas that affect import policy and export policy, such as time factor or the growing trend to legalism. That is why I am rather pleased to see that you have taken some initiatives here, with regard to travel, for instance.

Would you like to elaborate a little more on that? What you say, as you know better than I, will go into a transcript that will have probably a wider circulation even than your document.

Mr. John A. MacDonald: Yes, I would very much like to do so, Mr. Chairman.

The board is celebrating its fiftieth anniversary. We who occupy the seats today are very indebted to our predecessors over the years. I think the board has established an enviable reputation for integrity and impartiality which not, either before I joined the board or subsequently, I have heard seriously attacked anywhere. To allude to what Mr. Herbert said a moment ago, we do not have a position on one side of the issue or the other, either for—the old-fashioned word—protectionism or free trade. We are concerned with the question: what did Parliament enact? What is the taxpayer-appellant entitled to here?

The board has also developed, we think, an enviable reputation for, and policy of, being a court of easy access. We endeavour to maintain, within the framework of some of the minimum rules of evidence, a policy of informality. One does not have to be a member of the legal profession to appear before the board, and a fair percentage of the cases coming before us still are represented by the individual manufacturer or importer. We normally dispose of cases within a half-a-day or a day. Only very unusually complex cases run over more than that.

The Chairman: Can I interrupt you right there? Then I want you to continue.

Mr. John A. MacDonald: Yes.

[Traduction]

discours devant l'AMC donnait beaucoup de détails et répondait à beaucoup de questions.

Je voudrais savoir pourquoi vos décisions de 1971 et 1972 sur le sucre et les fraises sont considérées comme pièces de collection. Qu'est-ce que vous entendez par là? C'est quelque chose qui m'intrigue. C'est à la page 4 de votre document. Qui sont les collectionneurs?

M. John A. MacDonald: C'est notre rédacteur en chef qui fait de l'humour.

Le président: Vous avez un rédacteur en chef bien avisé. Il y a un message là, je ne sais trop lequel.

M. John A. MacDonald: Je l'amènerai avec moi la prochaine fois.

Le président: Non, laissez-le où il est.

Depuis le début de nos audiences, il y a un sujet qui revient constamment: c'est le coût sans cesse croissant qu'entraînent les procédures, non pas seulement devant la Commission du tarif, mais pour tout ce qui a trait à la politique d'importation et d'exportation. C'est de plus en plus long et de plus en plus compliqué du point de vue judiciaire. Je suis heureux de constater que vous avez pris certaines mesures à cet égard. Par exemple, vous acceptez de vous déplacer.

Pourriez-vous nous en dire davantage sur ce sujet? Vous savez qu'au moins ce que vous direz figurera au compte rendu, qui a probablement une plus large diffusion que votre document.

M. John A. MacDonald: Avec plaisir, monsieur le président.

La commission fête son 50^e anniversaire. Nous qui sommes là maintenant avons une dette envers nos prédécesseurs. La commission s'est taillé une réputation enviable pour son intégrité et son impartialité. Je n'ai pas entendu cette réputation mise en doute par quiconque avant d'y venir, ou après m'y être joint. Pour revenir à ce que disait M. Herbert plus tôt, nous ne prenons pas position d'un côté ou de l'autre, pour le protectionnisme, selon l'ancien terme, ou pour le libre-échange. Nous nous demandons seulement quelle est la loi adoptée par le Parlement, et à quoi a droit le contribuable appellant, dans les circonstances.

La commission a également la réputation enviable, selon sa politique, d'être un tribunal facile d'accès. A l'intérieur du cadre de règles minimales touchant la preuve, nous essayons d'éviter les formalités. Il n'est pas nécessaire d'être avocat pour comparaître devant la commission; pour bon nombre des causes que nous entendons, c'est encore le manufacturier ou l'importateur lui-même qui présente les faits. Normalement, nous réglons les causes en une demi-journée, ou une journée. Seules les causes très complexes peuvent prendre plus de temps.

Le président: Puis-je vous interrompre? Vous pourrez ensuite poursuivre.

M. John A. MacDonald: Oui.

[Text]

The Chairman: How much time elapses prior to your sitting down that half day? How much time must elapse before the case gets up to that?

Mr. John A. MacDonald: Well, right now we are running, what, about . . . ?

Mr. J. E. Lafrance (Secretary, Tariff Board): Well, right now, because of the backlog, it takes approximately a year, I think, before an appeal is actually heard, but the minimum amount of time would be somewhere around five weeks. In fact, three weeks are required by law. There is a requirement that the hearings should be published in the *Canada Gazette* at least three weeks before the hearing date. Before that time the lawyers and the other parties also have to prepare themselves.

The Chairman: I ask because one of the few functions I have not enjoyed was acting as Minister of Immigration. The problem at the time was the backlog in handling cases, as you can recall. When I see the word "backlog" and what you are doing about a backlog, then I wonder what there is in the structure that created the backlog. I do not mean this in a critical fashion, but why was there a backlog?

• 1615

Mr. John A. MacDonald: My interpretation of why there was a backlog, and what I tried to do to cope with it, is this: It might surprise you, but some of the difficulty was in bringing the horses to water. It was postponement after postponement, and because we must gazette a hearing ahead of time, if someone cancels out and postpones at the last minute, we cannot offer that date to another appellant. Therefore, we have now adopted policies where we rarely will grant postponements other than in the most grievous circumstances. We are no longer negotiating with the appellants and their solicitors about dates. We are setting the dates a year ahead of time, telling them we will not grant postponements, and if they are not prepared to appear we might be open to a motion for dismissal.

The Chairman: In other words, you are acting as more of a court in that respect, but when they appear before you, you are doing everything to make it as informal a hearing as possible?

Mr. John A. MacDonald: Yes.

The Chairman: Less costly.

Mr. John A. MacDonald: An individual manufacturer may appear before us and he feels very deeply about the classification. I can recall such a case in British Columbia about fireplaces. He is there by himself, and the board literally leans over to enable him to put his case on the record, to understand it, and it even guides him. We feel quite legitimate in doing that.

We are reducing the backlog. We have reduced it by about 21 per cent this year, and we are doing it so that we can get to the position where we can offer an appellant an opportunity to be heard within six months of the date of filing his appeal.

[Translation]

Le président: Combien de temps vous faut-il pour en arriver à cette demi-journée? Quel est le délai nécessaire pour que la cause soit entendue?

M. John A. MacDonald: Actuellement, nous prenons en moyenne . . .

M. J. E. Lafrance (secrétaire, Commission du tarif): A cause du nombre d'appels accumulés, nous avons besoin actuellement d'environ un an pour entendre une cause. Au minimum, il faut cinq semaines. Dans la loi, le délai minimum est de trois semaines. Il faut que la tenue de l'audience soit annoncée dans la *Gazette du Canada* au moins trois semaines d'avance. Et auparavant, il faut que les avocats ou les parties intéressées aient l'occasion de se préparer.

Le président: Je pose la question parce que je me souviens de mon expérience comme ministre de l'Immigration. Vous vous souviendrez qu'à ce moment-là, il y avait un certain nombre d'appels accumulés. Je suis sensible à cette question des appels accumulés. Je me demande toujours ce qui a causé ce retard. Ce n'est pas une critique que je vous fais, je veux seulement savoir quelle est la cause du retard.

M. John A. MacDonald: La raison du retard—c'est la façon dont j'ai essayé d'aborder le problème—tient à la difficulté d'amener les chevaux à l'abreuvoir, aussi surprenant que cela puisse vous paraître. Auparavant, les dates étaient remises continuellement. Et comme il nous faut publier la date de l'audience d'avance, dans la *Gazette du Canada*, il nous est impossible de faire appel à un autre appellant lorsque le premier se désiste à la dernière minute. Nous avons décidé maintenant de n'accorder de remise que très rarement et pour des raisons très graves. Nous ne négocions plus les dates avec les appelants ou leurs avocats. Nous fixons les dates un an d'avance, en les avertissant que nous n'accordons pas de remise et que s'ils ne sont pas prêts à comparaître aux dates prévues, nous allons être prêts à accepter une motion visant à rejeter la cause.

Le président: En d'autres termes, vous agissez comme n'importe quel autre tribunal, sauf que lorsque vous entendez les appelants, vous faites tout en votre possible pour leur simplifier la tâche.

M. John A. MacDonald: Oui.

Le président: Les procédures coûtent moins cher de cette façon.

M. John A. MacDonald: Il arrive que le manufacturier lui-même compareisse devant nous, et qu'il ait des idées très arrêtées au sujet d'un classement. Je me souviens d'un cas de ce genre en Colombie-Britannique, au sujet de cheminées. S'il se présente lui-même, la commission fait tout en son possible pour lui permettre de présenter sa cause, et va même jusqu'à l'aider. Nous estimons que c'est notre devoir.

Nous réussissons à réduire le nombre d'appels accumulés. Nous l'avons réduit d'environ 21 p. 100 cette année. Nous voulons un jour être en mesure d'entendre l'appellant dans un délai de six mois après le dépôt de son appel. C'est l'objectif

[Texte]

That is the target and I think we are going to make it, but in order to do that we have had to be very tough on the appellants and, more particularly, on their agents, their solicitors.

The Chairman: Sometimes for their own good.

Mr. John A. MacDonald: Exactly.

The Chairman: I know you are concerned with small businesses. I have known you for many years. You are also, I gather, travelling around a little more. You are taking the thing out of Ottawa. Do you want to expand a little more than that?

Mr. John A. MacDonald: Yes, on both sides. On the appeal side we had a chicken-and-egg problem. Do you have a hearing in Halifax when you only have one case? Is it economically sound to send three members down plus a registrar?

We have decided that it would be legitimate for us to invest in advertising the availability and ease of the appeal process in regions away from the Montreal-Toronto-Ottawa triangle, and we are doing that by having them, and by having them on a regular basis. Thus we will now hold spring hearings in the Atlantic provinces every year, and fall hearings in the western provinces. At the moment my colleagues are in the west, in Vancouver, completing a series of hearings, which was preceded by a week of hearings in Calgary.

That is beginning to work. People are realizing that they do not have to go to the expense of travelling all the way to Ottawa to get hearings.

On the reference side, we have tried to select references or aspects of references. For example, the "made/not made": We have an area affecting the oil equipment industry, which is the new and demanding industry that would be most affected by the absence of the "made/not made" provisions that now prevail. We have held hearings in Calgary. We have held hearings in Halifax, and we would have had a hearing in Vancouver but we did not have enough in the way of interest to proceed.

The Chairman: I am not going to be facetious and say that you are not going to be able to travel by VIA any more.

I would imagine that your workload has increased tremendously and reflects, perhaps, the growing activities of this country?

Mr. John A. MacDonald: Yes, it has reached a very good state now because it challenges the members. We have now had our seventh member appointed so we have been able to set down two teams of three. We are working on a three sitting a week basis, which gives us an opportunity to overlap one day if a case runs beyond the one day. Later on there may be changes in our building. We understand that the anti-dumping tribunal is moving in, and we might be able to get a third courtroom between us so that we can play across when unpredictable cases arise.

So we think we have remained a court of easy access. Yet we have done so, we think, within the framework of law, because the test of the latter plight would fairly be, I think, whether or not we are frequently overturned by the Federal

[Traduction]

que nous visons. En attendant, pour y arriver, il nous faut être très stricts à l'égard des appelants actuels, et en particulier, de ceux qui les représentent.

Le président: Dans leur propre intérêt.

M. John A. Macdonald: Exactement.

Le président: Je sais que vous vous intéressez au sort des petites entreprises. Je vous connais depuis nombre d'années. Si je comprends bien, vous vous déplacez maintenant. Vous ne tenez plus vos audiences seulement à Ottawa. Vous voulez nous en dire davantage à ce sujet?

M. John A. MacDonald: Nous avons voulu savoir ce qui devait venir en premier. Était-il rentable de tenir des audiences à Halifax lorsqu'une seule cause devait être entendue à cet endroit? Devions-nous prendre la peine d'envoyer trois membres, plus un greffier?

Nous avons décidé d'annoncer qu'il était possible et facile de faire entendre son appel dans les régions autres que celles du triangle Montréal-Toronto-Ottawa. Maintenant, nous tenons des audiences régulières en dehors de cette région. C'est ainsi que nous allons dans les provinces Atlantiques tous les ans, au printemps, et dans les provinces de l'Ouest tous les ans, à l'automne. Actuellement, mes collègues se trouvent dans l'Ouest, à Vancouver, plus précisément, pour y tenir une série d'audiences. Ils ont fait escale à Calgary auparavant.

Ce système commence à bien fonctionner. Les gens commencent à comprendre qu'ils n'ont pas à faire les frais de se rendre à Ottawa pour être entendus.

Pour ce qui est des renvois, nous avons essayé de les choisir, ou du moins d'en choisir certains aspects. Par exemple, pour ce qui a été des positions touchant «les articles fabriqués/non fabriqués», qui concernent l'industrie du matériel pétrolier, une industrie nouvelle et exigeante, nous avons tenu des audiences à Calgary. Il s'agissait de savoir si ces dispositions devaient être maintenues. Nous avons tenu des audiences à Halifax également. Nous en aurions tenu à Vancouver si les gens avaient montré suffisamment d'intérêt.

Le président: Je suis tenté de faire de l'humour et de vous dire que vous ne pourrez plus prendre les trains de VIA.

Je suppose que votre charge de travail s'est accrue considérablement, au fur et à mesure que l'industrie elle-même a accru son activité au pays.

M. John A. MacDonald: Même que les membres de la commission sentent un certain défi. Nous avons maintenant un septième membre, de sorte que nous pouvons constituer deux équipes de trois. Nous siégeons trois jours par semaine, ce qui nous permet de dépasser un peu le temps prévu si une cause prend plus d'une journée. Nos installations pourraient subir des modifications. Nous croyons savoir que le tribunal anti-dumping a l'intention de loger chez nous. A nous deux, nous serions peut-être en mesure d'obtenir une troisième salle d'audience, de façon à pouvoir nous occuper des causes imprévues.

Nous sommes donc un tribunal facile d'accès. Malgré tout, nous respectons notre cadre judiciaire. Le test à ce sujet est dans la question de savoir si nos décisions sont souvent renversées par la Cour fédérale. Or, la commission a une excellente

[Text]

Court. On that basis, I think I can state that the board's record is very good in that respect. We are very rarely overturned by the Federal Court.

• 1620

The Chairman: Are many of your decisions referred to the Federal Court?

Mr. John A. MacDonald: A fair number, over the years, have been appealed to the Federal Court. Do you have the statistics there, Jules?

The Chairman: A ballpark figure will do.

Mr. John A. MacDonald: I have a list here of—no, these were the anti-dumping ones.

The Chairman: You are working in panels. This could be part of our recommendation. Do you anticipate in the relatively near future, a year or two or three, the creation of another panel, a third panel, another three members?

Mr. John A. MacDonald: If the volume grew to the point that we required it, then I would have to recommend to the government that they amend the statute to appoint further members. The numbers were increased a few years ago to the present seven, to cope with the workload.

At the moment, I am satisfied that we can cope with the volume of appeals that are coming to us. We are getting appeals in the order of 100 or more a year now. But bear in mind that, after a certain process, a number of those are withdrawn. Those we hear and declare are the substantive part which takes up our time. Those are well within the capacity of the two panels that we have at the present moment.

The Chairman: If we can come back to the backlog, what are the oldest cases outstanding?

Mr. Lafrance: It would be about 1978, sometime in 1978, perhaps 1979. Two years ago.

The Chairman: Why is that outstanding?

Mr. John A. MacDonald: Sometimes the reason for a case's being outstanding is legitimate in that a related matter is being appealed to the Federal Court, and they are waiting to hear the outcome of that. This is genuine. We have one or two of those now.

The Chairman: That does not reflect any inefficiency, lack of expertise or time, or understaffing?

Mr. John A. MacDonald: Some of them have been, quite frankly, the problems of the appellant's agent's own workload. That is why we have gotten tougher about setting down the dates, because we have found it impossible to go on negotiating and serve everybody.

The Chairman: In summary, you have analysed the reasons for the backlog, or the majority of them, and you have done something about them?

Mr. John A. MacDonald: And we are succeeding. We have had a 21 per cent reduction.

The Chairman: You are kind enough to say that—you are very frank and always were, which is appreciated—not all the fault lies with the appellants or the people initiating it. Some

[Translation]

feuille de route à cet égard. Nos décisions sont très rarement renversées par la Cour fédérale.

Le président: Beaucoup de vos décisions se rendent à la Cour fédérale?

M. John A. MacDonald: Bon nombre ont fait l'objet d'appels devant la Cour fédérale au cours des années. Vous avez les chiffres, Jules?

Le président: Un chiffre approximatif suffira.

M. John A. MacDonald: J'ai la liste ici. Ou plutôt, non, il s'agit des décisions du tribunal anti-dumping.

Le président: Vous travaillez en équipe. Cette façon de procéder pourrait faire l'objet d'une de nos recommandations. Dans un avenir rapproché, disons deux ou trois ans, vous prévoyez la création d'une troisième équipe de trois membres?

M. John A. MacDonald: Si notre volume de travail le nécessitait, je recommanderais au gouvernement qu'il modifie la loi, de façon à ce que nous puissions avoir un plus grand nombre de membres. Le nombre de nos membres a été porté à sept avec les années, au fur et à mesure que notre charge de travail s'est accrue.

Pour l'instant, nous sommes en mesure, je pense, d'entendre les appels qui nous sont présentés. Nous en avons à peu près 100 par année. Il ne faut pas oublier qu'il y en a toujours un certain nombre qui sont retirés après coup. Ceux qui prennent le plus clair de notre temps sont ceux que nous entendons et au sujet desquels nous rédigeons des décisions. Pour l'instant, nous pouvons y arriver avec les deux équipes que nous avons.

Le président: Pour revenir aux appels accumulés, quels sont ceux qui remontent le plus loin en arrière?

M. Lafrance: Ceux qui remontent le plus loin en arrière remontent à 1978, ou 1979.

Le président: Pourquoi?

M. John A. MacDonald: Il y a parfois des raisons légitimes, comme le fait que des questions similaires font l'objet d'appel devant la Cour fédérale. La décision de la Cour fédérale est attendue. Nous avons à peu près une ou deux causes de ce genre actuellement.

Le président: En aucun cas le retard n'est dû à un système inefficace, un manque de personnel compétent ou de temps?

M. John A. MacDonald: Il y a des retards qui sont dus à la charge de travail des représentants des appelants eux-mêmes. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons établi des règles plus strictes relativement aux dates des audiences. Nous ne pouvons plus négocier comme nous le faisons auparavant.

Le président: En d'autres termes, vous avez essayé de voir quelles étaient les raisons du retard, du moins les principales raisons, et vous avez pris des mesures?

M. John A. MacDonald: Nous parvenons à réduire le retard. Nous l'avons réduit de 21 p. 100.

Le président: Vous avez eu la franchise de nous dire,—vous avez toujours été franc avec nous, et nous vous en sommes reconnaissants,—que la faute n'appartient pas toute aux appe-

[Texte]

of the problems must have been with the board itself. I mean, it is only normal. I am not looking for little things. Has there been structural change? Or have you seen something that you think should have been done, and you have taken the initiative? Or do you need legislative support?

Mr. John A. MacDonald: I think the basic change has come about because we have changed the thrust. Before, I think, the board felt it was an appeal body. People came to them. If the appellant did not want to proceed, there was very little that the board could do except grant the postponement *sine die*. We tended to try to look to their convenience, and the secretary spent countless days and hours phoning back and forth, back and forth, trying to get agreement between the respondent's solicitor, the appellant's solicitor and the appellant himself; dealing with the witnesses who may have to be coming around. This was an admittedly complex task.

But now we have changed the direction and the thrust of that work. No longer will we go through that process. We will set the appeal down sufficiently far ahead in calendar time that it is fair to everybody. You can then arrange your calendars, and if you cannot appear on that date, then you risk dismissal.

The Chairman: Fine! And you have increased the number, so therefore you are in good shape.

Obviously, there must be a lot of information gathered before you hear these cases. What is your procedure? How do you go about that? What is the support staff under the seven of you now?

Mr. John A. MacDonald: The procedure is that the appellant, under our informal guidelines, submits a brief. The respondent submits a counter-brief. These must be in the hands of the members. There are times when the inexperienced appellant may show up without having done that, and that produces certain problems for us with which we have to contend. The respondent, the Department of Justice lawyer, may object to the lack of notice and sometimes we have to adjourn and let them work it out. But by and large we get around those corners on the basis of our informality.

• 1625

The briefs in hand, it proceeds in the courtroom because it has to be done in the public hearing and under recognizable rules of evidence.

Following the hearing, the panel waits until the transcript of evidence is in and begins its work. The research will go on with respect to the points made, the witnesses, the collateral references in cases of precedent et cetera and eventually to the writing of the declaration.

The Chairman: Not to warn you, but to inform you, now and then we hear through guests—well meant and well documented—that possibly there is a whole area of co-ordination available to us in providing support; research for not simply your body but the Anti-dumping Tribunal or all the other

[Traduction]

lants ou à ceux qui déposent des appels. La commission est en partie responsable. C'est seulement normal. Je ne cherche pas à faire votre procès. Y a-t-il eu des changements structureaux? Avez-vous identifié des faiblesses à corriger, et les avez-vous corrigées? Avez-vous besoin de l'appui de mesures législatives quelconques?

M. John A. MacDonald: L'élément nouveau est que nous voyons les choses différemment maintenant. La commission se considérait comme un tribunal d'appel auparavant. Les gens se présentaient devant elle. S'ils ne se disaient pas prêts, la commission jugeait qu'elle pouvait difficilement faire autre chose que remettre l'audience à plus tard. Nous avions tendance à laisser le choix aux appelants. Le secrétaire de la commission passait des jours et des heures au téléphone avec les représentants des défendeurs, et les représentants des appelants, et les appelants eux-mêmes; il y avait également les témoins qui devaient comparaître. La tâche devenait insoutenable.

Nous avons maintenant changé notre façon de faire. Nous ne procédons plus de cette façon. Nous établissons la date de l'audience suffisamment d'avance pour que tout le monde ait la même chance. C'est aux intéressés d'établir leur programme en conséquence. S'ils ne comparaissent pas à la date prévue, ils risquent de voir leur cause rejetée.

Le président: Excellent! Vous entendez plus d'appels. La situation s'améliore donc.

Je suppose que vous devez recueillir un grand nombre de renseignements avant de pouvoir entendre les causes. De quelle façon procédez-vous? Quel est le personnel de soutien sur lequel peuvent compter vos sept membres actuels?

M. John A. MacDonald: L'appelant, selon nos directives officielles, présente un mémoire. Le défendeur présente sa réplique. Et les membres de la commission doivent pouvoir compter sur ces documents. Il arrive que des appelants sans expérience se présentent devant nous sans avoir pris ces dispositions au préalable, ce qui nous crée certaines difficultés. Le défendeur ou l'avocat du ministère de la Justice peut faire valoir qu'il n'a pas reçu le rapport au préalable. Il arrive que nous devions interrompre l'audience pour permettre aux avocats des deux parties de s'entendre. De façon générale, nous réussissons à éviter ces écueils en évitant d'être trop stricts.

Une fois les rapports reçus, les délibérations se déroulent dans la salle d'audience, car elles doivent être publiques et respecter les règles de la preuve.

Une fois l'audience terminée, les membres de la Commission attendent la transcription des délibérations pour se mettre à l'œuvre. Des recherches sont faites relativement aux points qu'on a fait valoir, aux témoins, au renvoi à des précédents et le reste, après quoi, la décision est rédigée.

Le président: Pour votre information, nous avons parfois des témoins bien intentionnés et bien documentés qui nous disent que toutes sortes de possibilités existent pour la coordination du travail de soutien, non pas seulement en ce qui concerne votre commission mais également en ce qui concerne le Tribu-

[Text]

things that are directly or indirectly connected. Without getting into the validity of that concept, who does your research?

Mr. John A. MacDonald: From our point of view, the research on the reference side is more important because it is going into issues of statistics economy and manufacturing, quantification, relative relationships. On the appeal side, the issue is to judge the matters which have been put in evidence before you. In theory, and probably in practice, if it has not been introduced into evidence, it really cannot be taken into account. So the research has to be done by the appellant and in his brief, and the "counter research" has to be done by the respondent in his brief and in the witnesses they bring forward. The task of the panel having been present, is to meet. The traditional doctrine is that he who sits, writes; that is, they were present and saw, heard, and judged the quality of the witness's testimony, whether he was as expert as he purported to be, and whether his testimony carried weight.

The Chairman: They really are like chairmen of subcommittees.

Mr. John A. MacDonald: With all that melange of judgment and feeling, they sit down and draft—and probably the chairman in our case—the declaration and our practice. Then he circulates the declaration to his colleagues and they begin a debate about whether they agree upon the interpretation that has been made.

The Chairman: One of the things we are wrestling with—and I am sure you have been reading some of our transcripts—is how we are to approach and treat the whole area of confidentiality, particularly in written documents. How do you handle that and how big a factor is it?

Mr. John A. MacDonald: It is a very significant factor but one with which I am happy to say we have managed to cope so far on both sides of the House. The statute has a contradiction in it. It says we must have public hearings. It also prohibits us from publishing confidential material given in such a way that it would reach the hands of a competitor. But now and again we come around that sharp corner in our appeal cases when an appellant declares that certain matters are confidential. He does not want to expose them in a public hearing.

What we try to do is work on a pragmatic basis. We refuse to go into camera because, theoretically, we are not allowed to go into camera. We advise the appellant to reserve those things which he thinks are so terribly confidential to the last and we advise the judges of the same thing. Sometimes we recess and go outside and debate the matter, and see if we can come to some agreement. In almost 100 per cent of the cases we have managed to resolve the difficulty. We have not had the immovable object and the irresistible force.

On the safeguard side, it has come up in a more acute form, understandably so. A petitioner under our safeguard, under the general preferential tariff, may claim injury and that

[Translation]

nal anti-dumping ou d'autres organismes directement ou indirectement concernés. Sans vouloir défendre ou attaquer ce point de vue, je peux savoir qui fait votre recherche actuellement?

M. John A. MacDonald: En ce qui nous concerne, c'est la recherche des renvois qui est la plus importante parce qu'il s'agit de statistiques et de renseignements sur l'économie, la fabrication, la quantification, les rapports entre diverses questions. Pour ce qui est des appels eux-mêmes, il s'agit de juger des questions selon les témoignages entendus. En théorie et même en pratique, ce qui n'a pas été mis en preuve ne peut pas être pris en considération. L'appelant doit donc avoir fait ses recherches et les avoir indiquées dans son rapport. Le défendeur doit lui aussi faire ses «contre-recherches» et les manifester dans son rapport ou dans les témoignages présentés par ses témoins. Les membres de la Commission qui ont entendu la preuve sont ceux qui rédigent la décision. C'est selon la vieille doctrine qui veut que c'est celui qui a entendu la preuve qui juge. C'est à lui de décider de la valeur des témoignages, à savoir si les témoins étaient aussi experts qu'ils le disaient, s'ils avaient du poids ou non.

Le président: Un peu comme les présidents de sous-comités.

M. John A. MacDonald: En faisant intervenir leur jugement et leur cœur, les membres se réunissent et leur président, probablement, rédige la décision, selon la pratique. Sa décision circule parmi ses collègues afin que ceux-ci aient l'occasion de dire s'ils sont d'accord ou non avec son interprétation des faits.

Le président: Une des questions difficiles que nous devons régler, je suis sûr que vous avez lu quelques-uns de nos comptes rendus, est celle qui a trait au caractère confidentiel des documents écrits en particulier. Comment réussissez-vous à régler ce problème en ce qui vous concerne et de quelle façon se présente-t-il?

M. John A. MacDonald: Il se présente assez souvent mais heureusement nous avons pu jusqu'ici le régler à la satisfaction de tout le monde. La loi est contradictoire d'une certaine façon. Elle stipule que nous devons tenir des audiences publiques. En revanche, elle nous interdit de publier les documents confidentiels qui risqueraient de tomber aux mains des concurrents. Il arrive de temps à autre lors de nos audiences qu'un appelant soutienne que certaines questions sont confidentielles et qu'il ne veuille pas que ces questions soient rendues publiques.

Nous essayons dans ces cas d'être pragmatiques. Nous refusons de siéger à huis clos parce que directement nous ne pouvons le faire. Nous demandons seulement à l'appelant de garder pour la fin toutes les questions qu'il juge très confidentielles. Nous avisons les juges. Parfois, nous interrompons l'audience et nous en discutons hors de la salle afin de voir si nous ne pouvons pas nous entendre entre nous. Dans presque 100 p. 100 des cas, nous réussissons à éviter les difficultés. Nous n'avons pas connu d'impasse encore.

Pour ce qui est de la protection, le problème se pose de façon plus aiguë et c'est facile à comprendre. Le requérant sous notre protection, relevant du tarif préférentiel général, peut

[Texte]

injury is due to the imports. If he is a Canadian producer claiming injury from an import, then there is obviously at least a Canadian importer who is benefiting from these. So you have contesting interests here.

• 1630

Almost from the very beginning, we came up against this problem. We received a request from a counsel for an importer who wanted to have access to all the confidential information the petitioner put forward so that he could make his case. When you look at it, that is a very fair proposition. How can we make a counter-case in a matter which will injure his client, if he does not know what the petitioner's case is? Nevertheless, we cannot allow it.

In answer to this problem, we have collaborated closely with the Anti-dumping Tribunal, because they have practice in this matter, and we have established a pre-hearing conference presided over by the hearing officer at which we will permit a counsel, employed by an intervener, to have access to confidential information provided by the petitioner, with his permission and in his presence. Questions under the jurisdiction of the guidance of a hearing officer as to relevancy take place at this prehearing conference. So far that has worked well. The counsel, who must be neither a member of the importer's firm nor in close relationship nor be a competitor, must be someone of standing in a professional sense. The counsel is sworn in as an officer of our court and signs an undertaking of confidentiality that he will not reveal what he finds to his principal, but will only employ it for the purpose of defending his interest. So far, Mr. Chairman, we have managed to cope with what seems to be contradiction.

The Chairman: It seems to me, Mr. MacDonald, as you are talking for your panel, that you have been able to cope with a lot of problems through common sense and the fact that you are not the largest board in the world. You are also in really close contact with your particular clientele and you have been pragmatic about that particular problem, for instance. Nevertheless, could you see the concept that you have just outlined applied, shall we say, to formal anti-dumping investigations? Do you think it is too informal or do you not?

Mr. John A. MacDonald: Yes, I think it can be. As a matter of fact, in all fairness, the Anti-dumping Tribunal has, I think, employed somewhat similar processes. It seems to me the only way to cope with what is not new. I have seen it referred to in the literature in the United States. It has always been present. If a petitioner wants relief, he has to disclose; but if he is forced to disclose the situation and he injures himself you are not giving him relief.

The Chairman: Yes. A Catch-22.

Mr. John A. Macdonald: It is a seemingly irreconcilable problem that only a pragmatic approach can cope with, and so far people have co-operated. Our hearing officers have said, well, we really do not see the relevance of that question. We do not think it is germane. And that question has been withdrawn.

[Traduction]

prétendre subir des torts ou prétendre que ces torts sont dus aux importations. Si un producteur canadien se déclare lésé à cause d'une importation, il en découle qu'au moins un importateur canadien profite de la même importation.

Nous nous sommes heurtés à ce problème presque au début. Un avocat représentant un importateur nous a demandé la permission de consulter les renseignements confidentiels qu'avait présentés le requérant. L'avocat voulait, bien sûr, préparer sa défense. En toute justice, c'est parfaitement normal. Comment l'avocat peut-il préparer une défense s'il ne connaît pas à fond l'acte d'accusation? Cependant, nous ne pouvons pas permettre la divulgation de ces renseignements.

Alors, pour répondre à ce problème, nous avons consulté le Tribunal anti-dumping qui a beaucoup d'expérience dans ce domaine et nous avons ajouté une formalité. Le juge préside une conférence préalable à l'audition de la cause, au cours de laquelle l'avocat à l'emploi d'un intervenant peut consulter les renseignements confidentiels remis par le requérant, si celui-ci est présent et le permet. Pendant cette conférence préalable, le juge doit statuer sur la pertinence de la cause. Jusqu'à maintenant, cette formalité a été bien utile. L'avocat ne doit pas faire partie du personnel de l'importateur, il ne doit pas être étroitement relié à l'entreprise d'importation ni lui faire concurrence, cet avocat doit être reconnu dans sa profession. L'avocat est assermenté en tant qu'agent du tribunal et il signe un engagement de confidentialité selon lequel il ne révélera pas la teneur des documents à son client mais qu'il s'en servira seulement pour défendre sa cause. Jusqu'à maintenant, monsieur le président, c'est ainsi que nous avons réussi à nous tirer de cette contradiction apparente.

Le président: A mesure que vous nous expliquez le fonctionnement de votre groupe, il m'apparaît, monsieur MacDonald, que vous avez été capable de régler un grand nombre de problèmes en faisant appel au bon sens et grâce à votre rapprochement avec votre clientèle. Vous avez trouvé des solutions pratiques, peut-être parce que votre organisme est assez petit. Quoi qu'il en soit, pensez-vous que les formalités que vous venez de nous décrire pourraient s'appliquer, disons, à des enquêtes officielles du Tribunal anti-dumping? Pensez-vous que votre façon de procéder pourrait s'appliquer?

M. John A. MacDonald: Oui, je crois que cela pourrait s'appliquer. En fait, en toute honnêteté, je crois que le Tribunal anti-dumping a eu recours à des formalités semblables. Cela me semble être la seule façon de régler ce vieux problème auquel on fait référence dans les documents américains. Un requérant demande de l'aide et, pour ce faire, il doit divulguer des renseignements; cependant, si en divulguant ces renseignements il se nuit, le gouvernement ne l'aide pas.

Le président: Oui, il n'y a pas moyen de s'en sortir.

M. John A. MacDonald: Ce problème qui semble irrécyclable ne peut être réglé que par une approche pratique et, jusqu'à maintenant, les gens ont collaboré. Lorsque les juges déclarent qu'une question n'est pas pertinente, eh bien elle est retirée.

[Text]

The Chairman: So the real element of efficiency and integrity, as far as confidentiality is concerned, does not lie so much in the statute but in the attitude, the approach to it.

Mr. John A. MacDonald: Yes.

The Chairman: As you are probably aware, we have had more than one witness who has suggested that we need a greater degree of openness or transference from the Department of Revenue. And in fairness to the department, there has been a recognition and a willingness to say, "Yes, perhaps we should." But my concerns are always: how far do we go, how can we reflect that legislation with its regulations or attitude; and probably a combination of all three.

Mr. John A. MacDonald: Well, we find the issue one of considerable importance. The issue of confidentiality is important to us because it affects the kind of co-operation we receive from the business community. They do trust us. They know the statute and they know we honour it, and they therefore give us all sorts of information that they would not want to see go into the hands of a competitor. So it is a very significant trust.

The Chairman: So you have developed a trust which is really crucial.

Mr. John A. MacDonald: And it is very important to us in conducting an inquiry.

The Chairman: Nevertheless, could that latitude or informality prevail at the Anti-dumping Tribunal, let us say, during hearings before the tribunal?

• 1635

Mr. John A. MacDonald: I think it can, and I think, in fact, it has. I think they have had to cope with somewhat similar problems.

The Chairman: Yes.

Mr. John A. MacDonald: But it is not impossible that it would break up some day. You know, if a petitioner is totally unwilling to disclose, and the counsel for the intervenor will not co-operate in this confidentiality, then it will fall into the hands of the court, I guess, to resolve which way the public policy should go.

The Chairman: Mr. MacDonald, we had a very interesting few hours with a gentleman whom I think you know, a recognized expert, I think, in this field, Mr. Grey. And in talking about the Tariff Board—as he did in a very voluntary manner—he emphasized, as I recall, that you really have two functions. One is your appeals with respect to the question of sales tax, custom evaluation, et cetera. And then the second one, equally important, is the economic functions, such as advising the government, from the minister on, of tariff rates.

He suggested that perhaps these should be divorced from each other, split. There was not meant to be any reflection on the way it has been carried out, but to emphasize the growing importance of these two sectors. Do you see any conflict now or in the future? Do you think this is a good recommendation?

[Translation]

Le président: Donc, en définitive, pour ce qui est de la confidentialité, la protection des renseignements ne relève pas tellement de la loi mais bien de votre comportement, de votre attitude.

M. John A. MacDonald: En effet.

Le président: Comme vous le savez probablement, plus d'un témoin nous a déclaré que le ministère du Revenu devrait être plus ouvert, ou si vous voulez, plus transparent. Le ministère est prêt à être plus ouvert. Mais je me demande toujours jusqu'où il faut aller et quels moyens il faut prendre pour enchâsser cela dans la loi, dans les règlements, ou pour changer le comportement. Il faudrait probablement travailler sur les trois.

M. John A. MacDonald: Cette question de la confidentialité nous préoccupe au plus haut point car elle a précisément une incidence sur la collaboration que nous obtenons du monde des affaires. Les hommes d'affaires nous font confiance. Les hommes d'affaires connaissent la loi et savent que nous la respectons. Donc, ils sont prêts à nous donner toutes sortes de renseignements qu'ils ne voudraient pas voir tomber dans les mains de concurrents. Ils nous font énormément confiance.

Le président: Ainsi, vous avez su gagner leur confiance, c'est très important.

M. John A. MacDonald: Et c'est très important quand nous tenons une audience.

Le président: Mais quant même, ce caractère informel pourrait-il se retrouver à l'audition d'une cause devant le tribunal anti-dumping?

M. John A. MacDonald: Je crois que cela peut se faire et, en fait, cela s'est déjà fait. Je crois que le Tribunal antidumping a dû régler des problèmes semblables.

Le président: En effet.

M. John A. MacDonald: Mais il n'est pas impossible que cela ne fonctionne plus un jour. Il est possible, par exemple, qu'un requérant ne veuille pas divulguer ces renseignements et que l'avocat de l'intervenant ne veuille pas collaborer pour ce qui est de la confidentialité. Il reviendra alors au tribunal de statuer sur cette question de politique publique.

Le président: Monsieur MacDonald, nous avons passé quelques heures à écouter attentivement un témoin spécialisé dans ce domaine. Je pense que vous le connaissez, il s'agit de M. Grey. Au sujet de la Commission du tarif, il a insisté, si je me rappelle bien, sur les deux fonctions de la Commission. Selon lui, la première fonction serait les auditions se rapportant à la taxe de vente, l'évaluation des droits de douane et ainsi de suite. La deuxième fonction, qui est tout aussi importante, c'est la fonction économique, par exemple, de servir d'expert-conseil auprès du gouvernement sur les tarifs.

Dans son témoignage, M. Grey a fait valoir qu'il conviendrait peut-être de séparer ces deux fonctions. Il ne s'agissait pas, pour lui, d'attaquer le travail effectué par la Commission mais bien de démontrer l'importance croissante de ces deux secteurs. Est-ce qu'il y a, à l'heure actuelle, conflit entre les

[Texte]

Mr. John A. MacDonald: I would like to comment. I noticed Mr. Grey's reference there, and it is not the first time I have seen it. Since I have come to the board, it has been reported to me that this idea has floated from time to time. It is not one which, from my present experience, I would support, for reasons I am happy to put forward for the record.

It seems to me that no valid argument—except maybe tidiness or symmetry or organizational charts which seem to grab people from time to time—has ever been adduced in support of the idea. It looks to me to be imitative of the United States again, as so frequently happens with our institutions. It is quite true that issues do arise in the United States earlier, and they are often more complex and certainly illustrate to an extreme degree the problems. But not all of the solutions adopted there have always appealed to me. This is certainly not one that does, for reasons I would now like to outline.

The idea that there should be a separate appeal court—and I think Mr. Grey suggested hired staff with lawyers—seems to me retrograde. It moves away from 50 years of demonstrated experience with the court of easy access, which seems to me closer to what Parliament intended.

It seems to me that, within the tradition of lay tribunals, which are not unique to this country, it was intended to keep out of the legal and judicial systems and the complexities thereof which are necessary for that system, and to provide for the ordinary taxpayer or ordinary businessman a court of easy access. And that is what the board, I think has been providing for some number of years.

I have not seen any valid complaint offered against the present system. I do not think there is any concern about the impartiality of the board. There might, I think, have been concern eventually about the backlog, but that is strictly an administrative matter and applies to the law courts today as much as it applies to anybody else. You attack that.

Creating a new instrument would not affect that issue. In fact, it might do quite the opposite, because a court that is strictly legal might find itself more bound by rules.

Secondly, it might, I think, contribute to the expense. I think the United States is moving more and more, as we all know, towards a litigious society. I am told—and I cannot really support this other than say that it is what I have been told—when you start a safeguard action in the United States—which is really on the other side of the house but it is illustrative of the problems because they are far more legal, in this sense—you have to have about a quarter of a million dollars on the table before you begin.

That is not the case the way we are operating in the present system. So, on grounds of ease of access and of informality, which have still also, however, stood the test of law in terms of supervision by the Federal Court, we have, I think, provided a relatively inexpensive system. And I am hopeful that we will provide shortly a speedier system.

[Traduction]

deux fonctions ou, y en aura-t-il plus tard? Que pensez-vous de cette recommandation?

M. John A. MacDonald: Je vais répondre à cette observation. Je savais que M. Grey avait mentionné cela ici et ce n'est pas la première fois que cette suggestion est faite. Depuis que je fais partie de la Commission, cette suggestion m'est parvenue, à quelques reprises. Personnellement, d'après mon expérience, je ne favorise pas cette séparation pour des raisons que je vais vous expliquer.

Mises à part des questions de symétrie des organigrammes, qui intéressent les observateurs à l'occasion, il me semble qu'aucun argument valable ne supporte cette recommandation. Il ne s'agirait, encore, selon moi, que d'imiter ce qui se passe aux États-Unis, ce que nous faisons souvent. Bien sûr, les problèmes se présentent d'abord aux États-Unis et souvent, ils sont plus complexes; en fait, ils sont souvent poussés à leur paroxysme. Cependant, les solutions américaines ne me paraissent pas toujours souhaitables. Celle-ci, particulièrement, pour les raisons que je vais maintenant vous donner.

Cette suggestion d'un tribunal d'appel distinct, et je crois que M. Grey a proposé d'embaucher du personnel et des avocats, constitue pour moi un retour en arrière. Cela reviendrait à nier une expérience d'un demi-siècle d'accès facile aux tribunaux, ce qui m'apparaît être plus conforme à l'intention du législateur.

Il me semble que ce genre de tribunaux, qui n'est pas unique au Canada, a été créé justement pour s'éloigner des systèmes juridiques et des chinoïseries afférentes à ces systèmes et pour permettre au petit contribuable ou au propriétaire d'un PME d'avoir un accès facile aux tribunaux. C'est précisément ce qu'a fait la Commission, je le crois, depuis quelques années.

Aucune plainte valable n'a été portée à mon attention contre le système actuel. Je ne crois pas que l'on mette en doute l'objectivité de la Commission. L'on a peut-être levé les sourcils sur le retard qu'accuse la Commission mais il ne s'agit là que d'une question administrative et elle ne s'applique pas qu'aux tribunaux. Vous savez cela.

Le fait de créer un nouvel organisme ne réglerait pas ce problème. De fait, l'on pourrait avoir l'effet contraire car un tribunal juridique est plus lié par les règles.

Deuxièmement, cela pourrait ajouter aux dépenses. De plus en plus, aux États-Unis, comme nous le savons tous, l'on se perd dans des débats procéduriers. J'ai entendu dire, et je ne l'ai pas vérifié, que lorsque quelqu'un intente une poursuite de ce genre aux États-Unis, ce qui est différent d'ici mais cela montre les problèmes d'une intensification des procédures juridiques, il faut disposer de près d'un quart de million de dollars avant de commencer les procédures.

Cette mise de fonds, si vous voulez, n'est pas nécessaire ici au Canada. Donc, pour ce qui est de l'accès facile et du caractère informel, deux facteurs qui sont quand même acceptables du point de vue de la loi pour ce qui est de la surveillance par un tribunal fédéral, nous nous sommes dotés d'un

[Text]

• 1640

Finally, a few people might have touched upon another problem and I am sure Mr. Grey would not have been aware of it. I regard the appeal court work of the members as being a very important aspect, which qualifies all of us when we sit seven members on the general trade questions in terms of references. It is this exposure to the nitty-gritty of commercial practice and argument we get in the appeal cases which makes our members something more than simply individual members of Parliament, lawyers, economists or whatever we happen to be.

Secondly, and finally, in the administration of the board, what some people do not realize is that if the appeal function were not present, the members of the board would be drastically underemployed. Under the general reference work, the public hearings are only the tip of the iceberg. There is an enormous amount of staff work, and a cycle which permits those who want to appear to have time to prepare their briefs, and time to read the briefs of others. If we had, not three references, but perhaps forty references, and had a vastly expanded staff that could do all this logistical work I have described, the board would be meeting frequently on product of all this work and the seven members would be fully employed.

But that is not the case, nor would it be a desirable outcome. We have the number of references required, and they will range between one historic high—right now there may be four or five. It is the appeal work which keeps the individual members challenged by their weekly sittings, and the challenge of writing the work, as well as exposure to commercial practice, makes the Tariff Board worth what it is worth when it sits down to give advice to the Minister of Finance on a trade reference.

The Chairman: I see.

Mr. John A. MacDonald: So for all of those reasons, I would regard the recommendation as a retrograde step.

The Chairman: Well, that is clear and precise.

What has come up periodically before this committee, and what we probed Mr. Grey on and what we probed a little when we were in Washington, is the American concept of procedure of simultaneous investigation in the preliminary stage, both in dumping and in injury. There has been some suggestion that we should adopt that concept. What is your feeling about that? There seems to be a little redundancy there, in my view.

Mr. John A. MacDonald: Yes. It seems something that arises out of a legal framework. It sometimes arises in the United States because of a necessity to act. A failure to act can produce a legal writ which causes them to act that parties cannot wait for a natural sequence of events.

We are freer of that problem in this country and therefore the argument of redundancy would be, to my mind, the overweening argument.

[Translation]

système qui ne coûte pas tellement cher. Et j'espère que nous pourrions avoir, sous peu, un système plus rapide.

Enfin, certaines personnes se sont heurtées à un autre problème dont, je suis sûr, M. Grey n'est pas conscient. Pour moi, le travail des membres de la Commission se rapportant aux appels est très important. Nous apprenons énormément de choses, les sept membres de la Commission, sur les pratiques commerciales générales. C'est précisément cette connaissance des pratiques et des opinions du monde des affaires, que nous tirons des cas d'appel, qui donne une perspective autre à nos membres qui sont parfois des députés, des avocats, des économistes ou d'autres personnes.

Deuxièmement, d'un simple point de vue administratif, si le tribunal d'appel ne relèverait pas de la Commission, les membres se tourneraient les pouces, et c'est quelque chose dont le public ne se rend pas compte. Les audiences publiques ne sont qu'une infime partie de notre travail. Il y a énormément de travail administratif, un cycle qui permet aux personnes qui veulent témoigner d'avoir le temps de préparer leur mémoire, et de lire les mémoires des autres. Si nous avions beaucoup plus que trois renvois et que le personnel de la Commission était augmenté, pour faire tout ce travail de logistique, dont je vous ai parlé, la Commission pourrait se rencontrer plus fréquemment et les sept membres travailleraient constamment.

Mais ce n'est pas le cas, et ce n'est pas le but cherché. Nous avons suffisamment de renvois, à l'heure actuelle, nous en avons peut-être quatre ou cinq. C'est ce travail sur les appels qui occupe les membres au cours de la semaine et la rédaction des décisions, ainsi que l'exposition aux pratiques commerciales, qui font que la Commission des tarifs est en mesure de donner des conseils pertinents au ministre des Finances sur les questions commerciales.

Le président: Je vois.

M. John A. MacDonald: C'est pour toutes ces raisons que la recommandation ne m'apparaît pas souhaitable.

Le président: Votre réponse est claire et précise.

On nous a parlé périodiquement, au cours de nos travaux, d'une chose et nous avons questionné M. Grey à cet égard, et nous avons questionné également les témoins à Washington, je veux parler du concept américain de cette procédure d'enquête simultanée, à l'étape préliminaire, tant pour ce qui est du dumping que du préjudice. Certains nous ont même suggéré d'adopter ce concept. Qu'en pensez-vous? Cela me semble tautologique.

M. John A. MacDonald: Oui, c'est encore une fois quelque chose qui découle d'un contexte juridique. Cela se produit parfois aux États-Unis à cause du besoin d'agir. Le fait de ne pas agir entraîne parfois un mandat les forçant à agir; ainsi les parties ne peuvent pas attendre que les événements se déroulent naturellement.

Ce problème n'est pas aussi présent ici et par conséquent, il n'y a pas lieu d'appliquer cette recommandation.

[Texte]

The Chairman: So am I right in saying that if someone had to characterize your thrust, your philosophy, your mode of operation, it would tend to be in the court of arbitration rather than in the legal system?

Mr. John A. MacDonald: Today, everything has to operate within the framework of natural justice. People have got to be given a fair opportunity. There must be disclosure. There must be understanding of what the issues are and they must be, of course, transparent. But when you have done that, you want to try as hard as possible to keep your mind bent on the substance of the inquiry, or the substance of an appeal, and less on the rules.

The Chairman: This whole process has been a learning experience for me. I am not sure I am a good student or that I will pass the exam but at least I am enjoying it. An area that fascinates me is our general preferential tariff. Most people do not even know it exists, or know its relationship to the Third World and the emerging nations.

What are your criteria? This is a very important concept. Of course, now and then an irate businessman over there will say "Well, you know, that country no longer is a developing country, it is no longer proper to call it Third World." Korea is often mentioned, for instance at one stage or another. What guidelines or legislation makes the definition for you, if such a thing is possible, when a country no longer is entitled to a GPT?

• 1645

Mr. John A. MacDonald: We have two roles in the general preferential tariff. One, we have the Reference 158 in which the further extension of the general preferential tariff has been referred to us to secure the views of industry and to make recommendations as to whether or not the degree of diminution and the extension of the product line should, in fact, be put forward. We have already completed a phase one on that and we are now holding our next hearing on phase two on November 16.

The second role we have is what loosely is called the safeguard role.

The Chairman: Before you move, you are telling me that you hold hearings at a certain stage before you can formulate your advice?

Mr. John A. MacDonald: The minister has proposed, as a consequence of the completion of the Tokyo Round, to reduce the general preferential tariff for countries and a range of products, and he has proposed some extensions thereof. He has asked us to hold hearings and to make recommendations, and we have so done. At the same time, he asked us to entertain any petition we received from a producer who felt he had been injured, or might be injured, by the general preferential tariff now in place.

The Chairman: Fair enough.

Mr. John A. MacDonald: It is under that heading that we run our safeguard hearings which are different from our general inquiry hearings.

[Traduction]

Le président: Donc, aurais-je raison de dire pour résumer votre philosophie, votre mode de fonctionnement, que la Commission est plus un tribunal d'arbitrage qu'un tribunal juridique?

M. John A. MacDonald: De nos jours, il faut toujours fonctionner dans le cadre de la justice naturelle. Il faut donner à tous une chance égale. Il doit y avoir divulgation des renseignements. Il faut comprendre quels sont les problèmes et ceux-ci doivent être évidents. Cependant, une fois que le problème est bien compris, il faut s'attacher au fond de l'enquête ou de l'appel et laisser tomber les règles administratives.

Le président: Votre exposé m'a permis d'apprendre beaucoup. Je ne sais pas si je suis un bon étudiant, si je passerai l'examen, mais au moins je profite de votre exposé. Il y a une autre question qui me fascine: la question du tarif préférentiel général. La majorité des gens ne savent même pas que cela existe et on ne sait pas non plus que cela se rapporte aux pays du Tiers-Monde et aux pays nouvellement industrialisés.

Quels critères appliquez-vous? C'est une question très importante. Bien sûr, il arrive qu'un homme d'affaires de l'étranger se choque et dise: «Vous savez, ce pays n'est plus en voie de développement, il ne fait plus vraiment partie du Tiers-Monde». On fait souvent référence à la Corée, par exemple. Les critères sont-ils définis dans des lignes directrices ou dans une loi, pour dire qu'un pays n'a plus le droit au tarif préférentiel général?

M. John A. MacDonald: Notre rôle en ce qui concerne le tarif préférentiel général est double. D'une part, dans le cadre du Renvoi 158 portant sur une nouvelle expansion du tarif préférentiel général, nous avons été chargés de consulter l'industrie et de faire des recommandations sur l'opportunité de pareille extension. L'étape n° 1 est terminée et la prochaine audience relative à la deuxième étape est prévue pour le 16 novembre.

Nous sommes d'autre part chargés de ce que l'on pourrait qualifier de mesures de sauvegarde ou de protection.

Le président: Vous devez donc tenir des audiences avant de faire des recommandations?

M. John A. MacDonald: A l'issue des négociations de Tokyo, le ministre a proposé une réduction du tarif préférentiel général pour certains pays et certains produits. Il nous a donc invités à organiser des audiences et à lui soumettre des recommandations, ce que nous avons fait. Il nous a également chargés d'étudier les doléances soumises par les producteurs qui s'estimeraient lésés, maintenant ou à l'avenir, par suite de l'application de l'actuel tarif préférentiel général.

Le président: D'accord.

M. John A. MacDonald: C'est à cela que sont consacrées nos audiences de «sauvegarde» par opposition aux audiences générales.

[Text]

In both of these areas, the representations that you referred to have arisen. People have said that they quite agree with the thrust of the general preferential tariff, that underdeveloped countries should have access to the more developed countries' markets, but that there are a lot of countries classed today as underdeveloped which are not so in fact.

We have taken that into account, and, in our first report, we have said to the government that we thought this was an area that was worthy of examination. It is what is called the graduation test. It asks at what point the country graduates from being underdeveloped.

The Chairman: Exactly. That puzzles me.

Mr. John A. MacDonald: So we have recommended to the government that they look at it.

The Chairman: But it is an extremely important field?

Mr. John A. MacDonald: It is. It affects very much the representations that we are receiving with respect to injury today.

The Chairman: The Crown prosecutor here wants me to ask you about reorganizations of import agencies. Again, it has been a suggestion that has come from a lot of people, mostly in briefs. It is, I suppose, the concept of what we call one-stop shopping.

Mr. John A. MacDonald: Yes.

The Chairman: How much can you put in? I can see the appeal of it, and perhaps you have been the first witness—and I have got to say this—who has volunteered the type of compassion or sensitivity that I think is awfully important in the business community. That community looks on Ottawa as something to be shunned and looks on the bureaucracy as something very faceless, when in reality it is not.

What are your views on this one-stop shopping? Really it is designed to make justice a little more real to people, and a little more instant.

Mr. John A. MacDonald: When I came to the Tariff Board, I had a few talks with old friends in Finance, and they reported to me again some of the things in the matter. They reported to me that this issue had arisen again. I can say this: If I had been there at the time that the Anti-dumping Tribunal, for example, was created . . .

The Chairman: You cannot be everywhere.

Mr. John A. MacDonald: I was a few other places at the time, and probably just as well. I know that people might have felt the other way. But, had I been there, I would, out of a longstanding feeling about government organization, have opposed it.

I again look upon it as a somewhat American device. At that time, the Tariff Board may have been in low esteem because the whole intellectual thrust for decades had been on the Kennedy Round, the Tokyo Round and the drive towards a new world trading regime. The intellectual energies of all the high flyers were engaged in that. The Tariff Board by its very name . . .

[Translation]

Or des doléances nous ont justement été soumises relativement aux deux questions que vous avez évoquées. Tout en étant en principe d'accord avec le tarif préférentiel général et avec la nécessité de faciliter l'accès des marchés des pays développés aux pays qui ne le sont pas, certaines personnes ont néanmoins fait remarquer que des pays classés actuellement parmi les pays sous-développés ne le sont plus en réalité.

Dans notre premier rapport au gouvernement, nous avons donc fait remarquer que cette question mériterait d'être examinée de plus près. La question est donc de savoir à quel point un pays cesse d'être sous-développé.

Le président: C'est justement la question que je me posais.

M. John A. MacDonald: Nous avons donc recommandé au gouvernement qu'il examine ce problème.

Le président: Est-ce une question fort importante?

M. John A. MacDonald: Oui dans la mesure où c'est sur cette base que sont fondées la plupart des doléances actuelles relatives aux préjudices subis.

Le président: Le procureur de la Couronne m'a demandé de vous poser quelques questions concernant la réorganisation des institutions d'importations. Cette question a été abordée par de nombreuses personnes, notamment dans une série de mémoires. Il s'agirait de prévoir une instance unique chargée de toutes les questions d'importation.

M. John A. MacDonald: Oui.

Le président: Qu'est-ce que vous pourriez faire à ce sujet? Vous êtes le premier témoin à avoir fait preuve de compassion et de sensibilité, ce qui est très important dans les affaires. En effet, les hommes d'affaires estiment qu'il vaut mieux essayer d'éviter Ottawa à tout prix, estimant que les fonctionnaires ont tendance à traiter les gens comme des chiffres, ce qui n'est pas le cas.

Que pensez-vous d'une instance unique? Est-ce que cela permettra de convaincre les intéressés qu'ils sont traités avec plus de justice et d'équité?

M. John A. MacDonald: Lorsque j'ai assumé mes fonctions à la Commission du Tarif, je me suis entretenu avec mes anciens collègues du ministère des Finances qui m'ont signalé que cette question était à nouveau sur le tapis. Si j'avais été là au moment de la création du Tribunal anti-dumping . . .

Le président: On ne peut pas être partout en même temps.

M. John A. MacDonald: Je travaillais ailleurs à l'époque. Quoi qu'il en soit, je m'y serais certainement opposé, étant donné mon point de vue sur la façon donc certains organismes du gouvernement fonctionnent.

C'est en réalité un organisme de type américain. A l'époque, la Commission du Tarif n'avait pas la cote d'amour, les discussions dans ce domaine étant fondées depuis plusieurs décennies sur les négociations Kennedy et celles de Tokyo visant à instituer des nouvelles relations dans le domaine du commerce international. C'est à cette tâche que les responsa-

[Texte]

The Chairman: You are not suggesting that all these people who were attached to these talks were necessarily classified as intellectuals?

Mr. John A. MacDonald: Or high flyers.

The Chairman: Or high flyers?

Mr. John A. MacDonald: Why not? Make friends where we can.

The Chairman: We will not mention names.

Mr. John A. MacDonald: Even the words "Tariff Board" were old fashioned and suggestive of the things that people were getting away from, protectionism and so on. With a new and seemingly more thrustful and dynamic problem in the new international trading regime, it might have seemed desirable to signal something new.

• 1650

My own preferences, from the pure point of government organization, would have been to make the Tariff Board whatever you thought it ought to be, if it was not what you thought it ought to be at that time, whether that meant appointments or whatever, and not proliferate the number of agencies unless there were very strong and compelling arguments for so doing, which I really cannot see.

But, as it stands today, on the other hand, since it has been done and the Anti-dumping Tribunal is working well in its field, we are working well in its field. I will not make any comment on the Textile and Clothing Board as being somewhat of an aberration in the structure of things. I do not lie awake at night worrying about the problem, in terms of organizational savings that would result, which I do not think would be very significant. But, at the same time, should it be the wisdom of the government to create one in the future, it would not trouble me either. I think it would work very well either way.

The Chairman: That is a very honest answer, and one I appreciate. I am not going to ask you about the American system because I think your bias is very clearly stated.

Mr. John A. MacDonald: I am a very great admirer of the American system when it is at home.

The Chairman: How did your board ever get into the area of sales tax? Why are you people charged with the responsibility for appeals from sales taxes?

Mr. John A. MacDonald: Really, that would be one of the reasons why if I had a "druther", it would be that the Tariff Board's name would be changed slightly, making it, say, the Tariff and Trade Board. I would like to see the word "tariff" because there is a long, 50-year history there. But "tariff" is rather narrow.

What we really are is a lay tribunal in the area of valuation and classification of trade goods. That is where you get into sales tax.

[Traduction]

bles avaient consacré leurs énergies intellectuelles. la Commission du Tarif pour sa part comme son nom l'indique...

Le président: Vous n'allez quand même pas prétendre que tous ceux qui ont participé à ces négociations sont des intellectuels!

M. John A. MacDonald: Ni des responsables.

Le président: Vous dites?

M. John A. MacDonald: Pourquoi pas? On se fait des amis où on peut.

Le président: Il vaut mieux ne pas mentionner de noms.

M. John A. MacDonald: Amettons donc que l'expression «Commission du Tarif» est quelque peu désuète en ce sens qu'elle sous-entend le protectionnisme, notion que l'on cherche actuellement à abandonner. Conformément à l'objectif de la mise en place de nouvelles relations commerciales internationales, il eût sans doute été préférable de trouver une appellation plus conforme à l'esprit du temps.

Pour ma part, je trouve que la Commission du tarif aurait dû être organisée de façon à répondre aux nécessités de l'époque, plutôt que de multiplier les organismes en tout genre.

Quoi qu'il en soit, la Commission est là et le Tribunal anti-dumping fonctionne et donne des résultats satisfaisants. Pour ce qui est de la Commission du textile et du vêtement, elle est à mon sens une aberration. Cela ne m'empêche cependant pas de dormir et je ne pense pas que les économies réalisées au plan de l'organisation seraient vraiment significatives. Si le gouvernement décide néanmoins de créer un autre organisme, cela ne changerait pas grand-chose à la réalité.

Le président: Voilà une réponse honnête et je vous en remercie. Inutile de vous poser des questions concernant le système américain, car vous avez déjà clairement laissé entendre votre avis à ce sujet.

M. John A. MacDonald: Je suis un grand admirateur du système américain, mais à condition qu'il ne soit pas exporté.

Le président: Comment se fait-il que la Commission ait été saisie des appels relativement aux taxes de vente?

M. John A. MacDonald: Si j'avais mon mot à dire à ce sujet, je proposerais que la Commission du tarif devienne la Commission du tarif et du commerce, par exemple. Le mot «tarif» évoque une histoire vieille de 50 ans déjà, bien que sa connotation soit plutôt étroite.

En fait, nous fonctionnons comme un tribunal chargé de l'évaluation et de la classification des marchandises. C'est à ce titre que nous sommes chargés de certaines questions se rapportant aux taxes de vente.

[Text]

Similar arguments would have arisen under the Petroleum Administration Act, and there are now potentially new sales tax amendments which I think will give us new responsibilities, possibly in this area.

It makes sense to have only one body issuing pronouncements on the subject of value and categorization and of what a manufacturer is or of what a level of trade good is and so on, because then they become the case law.

The Chairman: But would not the establishment of such a body be extremely important, not only to your group, but to all the other groups? Would this not be almost an area of expertise that in the future would warrant a particular group which did nothing else?

Mr. John A. MacDonald: On the sales tax?

The Chairman: Well, this area you have just described, yes, sales tax particularly.

Mr. John A. MacDonald: Well, I will repeat what I said earlier: I find the harmony, almost the synergism, which exists now between our appeal function and our general trade inquiry function to be very real. It keeps individual members occupied in intelligent, challenging work, week in and week out, while the cycle of public inquiries goes on. Otherwise, they would be sitting around, weeks and months at a time, waiting for the next one.

Or, alternatively, you would take them as members and give them work performed now by staff, in order to keep them busy, in which case you would defeat the purpose of having a member sitting here, because a staff member becomes a protagonist eventually. He gets in, and he works hard. He spends his time on it. He becomes an advocate. It is important, in my judgment, that members remain detached.

The Chairman: You are suggesting, Mr. MacDonald, that we leave your little shop all alone and do nothing with it. It is running well.

Mr. John A. MacDonald: I think it is running well. But, let us make it clear, I do not think my colleagues and I are averse to new or different challenges.

The Chairman: Okay. I have been waiting to get you to say what newer challenges you envisage?

Mr. John A. MacDonald: Well, I have often said that, if the Tariff Board did not exist, it would have to be invented, because we have moved into an era where greater transparency is required.

The public hearing is a very important part of our society, no matter how much you may feel about the degree to which participation, et cetera, has gone. People want their "day in court". Businesses are no longer ready just to come down to Ottawa, as we used to in the old days, and spend hours talking to department X and waiting away for months while that gestates with them, until maybe some ministerial pronouncement appears in the House.

They want to get involved. They want to hear what other people are saying. They want to rebut. So I think the public hearing process is an important and very, very valid part of public policy formulation where the whole business of government is done with the consent of the governed.

[Translation]

La Loi sur l'administration du pétrole risque de susciter des problèmes analogues; je pense d'ailleurs que les nouveaux amendements à la taxe de vente nous vaudront de nouvelles responsabilités dans ce domaine.

Il serait en principe logique qu'une instance unique soit chargée de statuer sur les évaluations, les classifications, la définition de fabricants de marchandises etc.

Le président: La constitution de pareilles instances ne serait-elle pas de la plus haute importance, non seulement pour vous, mais pour tous les autres groupes intéressés? Est-ce que pareille tâche ne devrait pas être confiée à un organisme qui se spécialiserait dans ce domaine?

M. John A. MacDonald: Vous voulez dire la taxe de vente?

Le président: Oui, tout cela.

M. John A. MacDonald: Il existe des liens étroits entre nos activités dans le domaine des enquêtes commerciales et celles découlant de notre caractère de tribunal d'appel. Cela assure en permanence à tous les membres de la Commission un travail intéressant et passionnant alors que les différentes enquêtes suivent leur cours. S'il n'en était pas ainsi, certains membres de la Commission se tourneraient les pouces pendant des semaines voire des mois en attendant la prochaine enquête.

On pourrait d'autre part envisager de confier aux membres de la Commission du travail actuellement effectué par le personnel, ce qui est contraire à nos principes, les membres de la Commission devant en théorie être objectifs.

Le président: Il vaudrait donc mieux à votre avis qu'on vous laisse tranquille étant donné que votre organisation marche bien.

M. John A. MacDonald: Oui, c'est bien mon avis. Je vous ferai cependant remarquer que mes collègues et moi accepterions avec plaisir des tâches nouvelles.

Le président: Parfait. Quelles nouvelles tâches envisagez-vous au juste?

M. John A. MacDonald: J'ai déjà dit que si la Commission du tarif n'existait pas, il aurait fallu l'inventer, la transparence étant actuellement de rigueur.

Les audiences publiques jouent actuellement un rôle très important, quels que puissent être nos sentiments concernant la participation. Les gens tiennent à avoir leur mot à dire. Les hommes d'affaires n'acceptent plus de se rendre à Ottawa pour s'y entretenir pendant quelques heures avec les représentants de tel ou tel ministère et être obligés ensuite d'attendre des mois pour avoir une réponse.

Ils veulent participer directement à la marche des affaires et entendre ce que d'autres ont à dire. Les audiences publiques jouent donc un rôle essentiel dans un gouvernement démocratique où les gouvernés autant que les gouvernants doivent avoir leur mot à dire.

[Texte]

The transparency, the public hearing process, can play an even more important role in public policy formulation. I have had discussions within the board, and informally with officers of the Department of Finance, which would lead me to make a recommendation some day to the Minister of Finance that the board have greater capacity to recommend to the minister, on its own or as a consequence of representations from responsible bodies within the community, further issues where he might make references to the board would contribute to public policy formulation.

• 1655

The Chairman: Can you give me an example of those?

Mr. John A. MacDonald: Well, it could be, for example, something like the steel industry. It could be any number of areas where, rather than waiting for crises to develop for which legislation has to be reactive, we would conduct staff researches. We could have industry hearings. We could have contributions and we could then turn the matter over to the Minister of Finance and say, "Here is what we have found". It is strictly trading matters.

The Chairman: In other words, we could take greater advantage of the expertise that is there and the structure that is here.

Mr. John A. MacDonald: And the public hearing process; providing that "day in court" which makes—in my mind it would make—public policy more palatable, more understandable to the affected parties. Because, sometimes, there are losers and there are winners.

The Chairman: Granted. Well, what you are saying is very much along my line of thought, as you know. I suppose our problem in our recommendations, Mr. MacDonald, will be to try and see if it is feasible and practical to reflect their philosophy, not only for the board—when you feel you have attained that—but also for Revenue insofar as the Anti-dumping Tribunal and every other group that is dealing with the business community are concerned.

Is there anything you would like to add, Mr. MacDonald?

Mr. John A. MacDonald: No. I have an answer on the present appeals to the Federal Court on tariff board declarations. They represent 5 per cent of our appeals, and 1 per cent have gone onto the Supreme Court.

The Chairman: Well, that is remarkably positive in the sense that people accept your decisions.

Mr. John A. MacDonald: It is a working mechanism.

The Chairman: In other words, the one area of criticism has perhaps been the backlog, but you have brought that under control, in your own opinion, by changing procedures and increasing the number of the board.

Mr. John A. MacDonald: We are working on it and, I must say, I expect some fireworks someday because we are getting tougher about it. We may have a case going to the Federal Court because we have dismissed something.

[Traduction]

Les audiences publiques et la transparence qu'elles sous-entendent ont un rôle de premier plan à jouer dans l'élaboration de la politique. A la suite d'entretiens que j'ai eus avec des membres de la Commission, ainsi qu'avec des fonctionnaires du ministère des Finances, je me propose de recommander éventuellement au ministre des Finances, de laisser à la Commission une plus grande latitude en ce qui concerne diverses recommandations que nous lui soumettions, de notre propre initiative ou à la demande de diverses instances responsables.

Le président: Pourriez-vous me donner un exemple?

M. John A. MacDonald: Prenons la sidérurgie. Plutôt que d'attendre que des difficultés surgissent avant de prendre des mesures législatives, nous effectuerions diverses enquêtes et organiserions des audiences sur telle ou telle industrie grâce aux données que nous aurions ainsi réunies, nous pourrions faire certaines recommandations au ministre des Finances. Tout ceci porterait uniquement sur les questions commerciales.

Le président: Cela nous permettrait d'exploiter au maximum les possibilités de la Commission.

M. John A. MacDonald: Ainsi que les possibilités des audiences publiques. En permettant aux intéressés d'avoir leur mot à dire lors de ces audiences, les décisions prises par le gouvernement seraient mieux acceptées et mieux comprises par les intéressés, car il y a toujours nécessairement dans ces cas, ceux qui perdent et ceux qui gagnent.

Le président: D'accord. Je suis en principe d'accord avec ce que vous venez de dire. Nous allons devoir, dans nos recommandations, chercher à concilier vos concepts ainsi que ceux du ministère du Revenu National en ce qui concerne notamment le Tribunal anti-dumping et toutes les autres instances appelées à traiter avec le monde des affaires.

Avez-vous encore quelque chose à ajouter, monsieur MacDonald?

M. John A. MacDonald: Non, si ce n'est que pour signaler que les appels actuellement devant le tribunal fédéral relativement aux décisions de la Commission du tarif représentent 5 p. 100 de nos appels, 1 p. 100 étant devant la Cour Suprême.

Le président: Ce qui semblerait prouver que la vaste majorité des intéressés sont d'accord avec vos décisions.

M. John A. MacDonald: En effet.

Le président: Seul le nombre important de cas non réglés semble encore poser des problèmes, bien qu'ils devraient être réglés grâce à de nouvelles méthodes de travail et aussi à l'augmentation du nombre des membres de la commission.

M. John A. MacDonald: Je crois que vous aurez l'occasion d'entendre parler de nous lorsque la Cour Fédérale sera saisie d'une affaire dans laquelle nous avons opposé une fin de non-recevoir.

[Text]

The Chairman: I notice you speak with the CMA. Surely these are the type of people that you want to acquaint, as you have in your speech, with the reasons for the backlog, or the contribution of some of the members to the backlog.

Mr. John A. MacDonald: Right.

The Chairman: You need their support, obviously.

Mr. John A. MacDonald: And the Importers Association and the Consumers Association; all these people.

In conclusion, Mr. Chairman, I have defended what I think to be a reasonably well-running organization at this moment, because this is rather a happy period for us. We have come out of the period that I referred to earlier and are now doing useful work. But I would not want to leave the impression that we are complacent about it.

The Chairman: I think you are getting mellower through the years. I think that is your problem from the days when we used to cross swords in committee.

You mentioned that, now and then, somebody arrives without legal advice. Is that a hardship case or someone who is totally innocent and does not quite appreciate or understand the complexities?

Mr. John A. MacDonald: No, I think there are a lot of businessmen who feel they are better able to make their case than anybody else.

The Chairman: What I am leading up to is whether there is a need for a type of store-front lawyer for the business community, or for some people in the business community? Or would it become a nuisance?

Mr. John A. MacDonald: Within our context, the answer is no, because I have seen my colleagues lean over the bench, literally, to help the men.

The Chairman: I am glad you did not say fall over the men.

Mr. John A. MacDonald: No, we have a very high bench which protects against that.

The Chairman: Makes a bigger fall.

For the record, David wants me to ask you this, and I am quite sure it is often overlooked: Are there occasions when you will deal with individuals rather than companies? For example, somebody has a case like the one we had here in November, on the tariff classification of a pearl necklace.

Mr. John A. MacDonald: We had an importer of antiques who was just an individual.

• 1700

The Chairman: I suppose what David is getting at and should be getting at is, do we have an indication where individuals cannot have their day in court because of the costs?

Mr. John A. MacDonald: It can be the individual as represented by your small business or it can be an individual who is just simply an importer. Not long ago we had an individual photographer from Vancouver. He was a photographer who imported a special sort of thing, and there was a divisive view as to whether it was a work of art. Any category can and does appear before the board.

[Translation]

Le président: Vous devriez entre autres expliquer aux membres de l'Association canadienne des manufacturiers, les raisons pour lesquelles de nombreux dossiers sont encore en suspens.

M. John A. MacDonald: En effet.

Le président: Il est évident que leur appui vous est essentiel.

M. John A. MacDonald: De même que celui de l'Association des importateurs et de l'Association des consommateurs.

En guise de conclusion, je dirais donc monsieur le président, que j'ai cherché à plaider pour mon organisation qui, à mon avis, fonctionne bien et est fière des résultats obtenus. Nous avons réussi à surmonter certaines difficultés, ce qui ne veut pas dire pour autant que nous comptons dormir sur nos lauriers.

Le président: Vous vous êtes adouci avec l'âge. La discussion était plus vive il y a quelques années.

Vous aviez dit que de temps à autre, quelqu'un se présentait devant vous sans l'aide d'un avocat. S'agit-il de personnes se trouvant dans des situations difficiles et qui ne comprennent pas toutes les complexités de l'affaire?

M. John A. MacDonald: Non, c'est simplement que de nombreux hommes d'affaires estiment être mieux à même de plaider leur cas qu'un avocat.

Le président: Serait-ce utile à votre avis de mettre sur pied une organisation d'assistance juridique pour les hommes d'affaires et les industriels?

M. John A. MacDonald: Je ne pense pas, étant donné que tous les membres de la commission font l'impossible pour aider les hommes d'affaires.

Le président: Tant mieux.

M. John A. MacDonald: Nous faisons tout ce que nous pouvons.

Le président: Parfait.

David m'a demandé de vous poser la question suivante: vous arrive-t-il d'avoir à traiter avec des particuliers plutôt qu'avec des sociétés? Je pense notamment au cas qui s'est présenté au mois de novembre lorsqu'on vous a posé une question concernant la classification d'un rang de perles.

M. John A. MacDonald: Oui, il s'agissait d'un importateur d'antiquités qui nous a soumis un problème de ce genre.

Le président: Est-ce que pour certains particuliers les frais de tribunaux ne sont pas exorbitants?

M. John A. MacDonald: Cela concerne parfois le responsable d'une boutique, entreprise ou simplement un importateur. Aussi récemment à Vancouver nous avons le cas d'un article importé par un photographe; il s'agissait de savoir si c'était une œuvre d'art ou non. Nous sommes en effet saisis de toutes sortes de catégories.

[Texte]

Then, of course, we have huge steel companies where there are millions of dollars involved and they are sometimes represented by a battery of lawyers.

The Chairman: We are going to let you go while you are ahead of the game here. I am in one of my better humours today. It is rather an historic day for us, I think, in this country.

Mr. John A. MacDonald: It is indeed.

The Chairman: I have another meeting to attend on that very subject at 5.30 p.m., so if you do not mind, we will cut this a little short.

Mr. John A. MacDonald: We are happy. If anything else occurs to the members we would be delighted to come back or respond to any questions they may have.

The Chairman: Well, we will not tangle with you if we do not have to.

Mr. John A. MacDonald: Thank you.

The Chairman: Thank you very much.

The meeting stands adjourned.

[Traduction]

Par contre comparaissent également devant nous de grosses sociétés de sidérurgie représentées par des équipes d'avocats.

Le président: Nous allons vous laisser partir. Je suis d'autant mieux disposé que ceci est une journée historique pour le pays.

M. John A. MacDonald: En effet.

Le président: Je dois me rendre à une autre réunion cet après-midi à 17 h 30 consacrée à la même question. Nous allons donc abréger.

M. John MacDonald: D'accord. Nous nous ferons toujours un plaisir de revenir devant le comité pour répondre aux questions que vous voudrez bien nous poser.

Le président: Nous le ferions que si c'était absolument indispensable.

M. John A. MacDonald: Merci.

Le président: C'est moi qui vous remercie.

La réunion est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacre-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Tariff Board:

Mr. John A. MacDonald, Chairman;
Mr. J. E. Lafrance, Secretary of the Tariff Board;
Mr. W. L. Posthumus, Director of Inquiry Operations.

De la Commission du tarif:

M. John A. MacDonald, président;
M. J. E. Lafrance, secrétaire de la Commission du tarif;
M. W. L. Posthumus, directeur des recherches.

1 (CANADA)

3 HOUSE OF COMMONS

Issue No. 22

Friday, November 6, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 22

Le vendredi 6 novembre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

6
Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on

Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur

Import Policy

Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs

La politique d'importation

Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

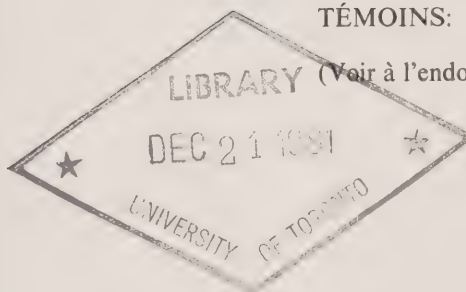
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the

Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la

trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.
Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député
M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

FRIDAY, NOVEMBER 6, 1981
(23)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:50 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

Other Member present: Mr. Herbert.

Witnesses: From the Anti-dumping Tribunal: Mr. Robert J. Bertrand, Q.C., Chairman; Mr. Howard Perrigo, Vice-Chairman and Mr. Kenneth Besharah, Director of Research.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1981, Issue No. 27*).

Mr. Bertrand made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

In accordance with a motion passed at the meeting held on Wednesday, February 25, 1981, the brief submitted by the Anti-dumping Tribunal is printed as an Appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (See *Appendix "IMPO-3"*).

At 11:03 o'clock a.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE VENDREDI 6 NOVEMBRE 1981
(23)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 9 h 50 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Autre député présent: M. Herbert

Témoins: Du Tribunal antidumping: M. Robert J. Bertrand, c.r., président; M. Howard Perrigo, vice-président et M. Kenneth Besharah, directeur de la recherche.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Bertrand fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Conformément à une motion adoptée à la séance du mercredi 25 février 1981, le mémoire soumis par le Tribunal antidumping est joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (Voir *Appendice «IMPO-3»*).

A 11 h 03, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Friday, November 6, 1981

• 0952

[Text]

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît. Bonjour, monsieur Bertrand. Si vous voulez parler en français, n'hésitez aucunement à le faire. Vous pouvez peut-être nous présenter les personnes qui vous accompagnent ce matin.

Mr. Robert J. Bertrand (CR, président, Tribunal antidumping): Merci beaucoup, monsieur le président. Je vais parler dans les deux langues, si vous me le permettez.

A mon extrême gauche se trouve M. Kenneth Besharah, qui est directeur de la recherche du Tribunal antidumping; immédiatement à ma gauche, c'est M. Howard Perrigo, qui est vice-président du Tribunal. A ma droite se trouvent M. Raynald Guay, un de vos anciens collègues, et Mme Margaret Prentis, qui sont tous deux membres du Tribunal antidumping. Il manque un membre qui est présentement en congé de maladie pour quelques jours, M. Bert Bissonnette.

Mr. Chairman, before beginning I would like to explain the role of the tribunal, to draw to your attention that at some point when your committee was working I did submit a brief to this committee in another capacity.

The Chairman: You are like me; you have many capacities, Mr. Bertrand.

Mr. Bertrand: Changes occur sometimes.

The Chairman: Yes.

Mr. Bertrand: However, the present brief is the position of the tribunal. The other, and it is a supplementary brief printed by the director of research, is really done in that capacity. You will probably have occasion to meet the current director.

Would you prefer, Mr. Chairman, that we spend a few minutes going over our brief, or that we simply answer your questions?

The Chairman: No. I think I would like a little explanation of your brief and anything else you think important. I must remind you that people who are following our procedures have really two sources of information; one, the brief, which lawyers certainly read; and two, the transcript, which has perhaps an even greater audience in some respects. It will not hurt to put some of the things in your brief on the record as well.

Mr. Bertrand: We do have some charts and some statistics that perhaps present the same type of picture with a different perspective.

The Chairman: Mr. Bertrand, would you please proceed.

Mr. Herbert: Mr. Chairman, if I could interrupt just for a second. I do not imagine this is going to be read into the record and it is a document that is of importance from the point of view of information to the public. I know that we are being discouraged from appending briefs at the present time, but there are few committees sitting, and I do not think it would

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le vendredi 6 novembre 1981

[Translation]

The Chairman: Order please. Good morning, Mr. Bertrand. Please do not hesitate to speak French if you so wish. You could perhaps start by introducing the people who are accompanying you this morning.

Mr. Robert J. Bertrand (Q.C., Chairman, Anti-dumping Tribunal): Thank you, Mr. Chairman. If you will allow me, I will speak both languages.

To my far left is Mr. Kenneth Besharah, who is the Director of Research of the Anti-dumping Tribunal; to my immediate left is Mr. Howard Perrigo, who is Vice-Chairman of the tribunal. To my right is Mr. Raynald Guay, one of your former colleagues, and Mrs. Margaret Prentis, who are both members of the Anti-dumping Tribunal. We are missing one member who is currently on sick leave for a few days, Mr. Bert Bissonnette.

Monsieur le président, avant de commencer, j'aimerais vous donner quelques détails sur le rôle du Tribunal. J'aimerais ajouter que j'ai déjà soumis, à un autre titre, un mémoire à votre comité.

Le président: Vous êtes comme moi, vous avez plusieurs fonctions, monsieur Bertrand.

M. Bertrand: Des changements se produisent parfois.

Le président: En effet.

M. Bertrand: Toutefois, le mémoire que nous vous soumettons aujourd'hui fait état de la position du Tribunal. L'autre mémoire est un mémoire supplémentaire émis par le directeur des services de recherche et il est rédigé en ce sens. Vous aurez probablement l'occasion de rencontrer le directeur actuel.

Préféreriez-vous, monsieur le président, que nous résumions brièvement notre mémoire ou que nous passions tout de suite aux questions?

Le président: Non. Je préférerais commencer par une courte explication de votre mémoire et de toutes autres questions que vous jugez importantes. J'aimerais vous rappeler que les personnes qui suivent nos procédures disposent de deux sources d'information, l'une étant le mémoire que lisent sans aucun doute les juristes et l'autre, les fascicules du Comité qui touchent beaucoup plus de monde. Il sera bon de consigner au procès-verbal certains éléments de votre mémoire.

M. Bertrand: Nous avons quelques tableaux et statistiques qui donnent la même idée avec une perspective un peu différente.

Le président: Bon, monsieur Bertrand, pouvez-vous commencer.

M. Herbert: Monsieur le président, si vous me le permettez, je vais vous interrompre une minute. Je suppose que vous n'avez pas l'intention de lire le mémoire et de le consigner de cette façon au procès-verbal. C'est un document très important du point de vue de l'information du public. Je sais que l'on essaie de nous décourager d'annexer des mémoires aux fascicu-

[Texte]

be too much of a load on the printing presses if we had this appended.

The Chairman: I have no objection, Mr. Herbert.

Some hon. Members: Agreed.

The Chairman: Mr. Bertrand.

Mr. Bertrand: Thank you, Mr. Chairman.

The tribunal is a quasi-judicial administrative tribunal. It has been quite recently created and has been involved in slightly over 100 cases of determination of injury. The tribunal, the organization, is a consequence of the GATT agreement, as you all know, and in some respects it is very useful to us to look at some elements of the GATT agreement in order to help us in our work. We do have some two or three instances where we do refer to the agreement itself in our determination. The main point that you have to bear in mind is that when you look at what is included in the GATT agreement, there are findings that cannot remain in place any longer than necessary. This has been translated into the policy of the tribunal to review its findings on the basis of a three-year period.

• 0955

The last page of the table outlines the duration of the findings presently in force. As you can see, in the last few years we have been quite active and it does mean that we would be heavily involved in reviewing the past findings to see whether they should be maintained or abolished in the next year.

The record of the tribunal before the Federal Court is impressive. It has been sustained in most instances, appeals have been abandoned, and in very few situations was the decision quashed; and in those cases, the Federal Court of Appeal was most useful in establishing or in making sure that our procedure would fit the basic principle of administrative law and administrative justice.

One feature of this tribunal is the possibility of receiving reference by the Governor in Council. It has been involved in three of them in the past; last year, for instance, was the most extensive in the footwear industry.

The basic function of the tribunal is the determination of injury, whether there is material injury to the Canadian industrial production. We could explore with you some of the criteria that have been used in the past, but it is hard to determine whether or not there is injury. We agree, essentially, to concentrate on three points: the causality, whether there is a link between the dumping and the injury; whether there is an injury to the production in Canada; and whether that injury is material. If you want to explore each of those it might be possible, but you might prefer to proceed with questioning, Mr. Chairman.

The Chairman: Well, Robert, I apologize again for being late. Let us begin the questioning and then we can bring these points out that you are discussing, Mr. Herbert.

Mr. Herbert: I have no area that is really for general information. This is what we did yesterday, when we were discussing the Tariff Board, in establishing for the benefit of

[Traduction]

les des comités, mais comme très peu de comités siègent en ce moment, je ne pense pas que ce sera un trop lourd fardeau pour l'imprimerie que d'ajouter ce mémoire en appendice.

Le président: Je n'y vois aucune objection, monsieur Herbert.

Des voix: D'accord.

Le président: Monsieur Bertrand.

M. Bertrand: Merci, monsieur le président.

Le Tribunal est un organisme administratif à caractère quasi judiciaire. Il a été créé tout récemment et s'est occupé de plus de 100 cas de détermination de préjudice. La création du Tribunal est le résultat direct de l'accord du GATT, comme vous le savez, et nous nous servons de certaines dispositions de cet accord pour nous aider dans notre travail. Dans deux ou trois cas, nous nous sommes reportés à l'accord même pour déterminer s'il y avait eu préjudice. Mais il convient de se rappeler, dans le cadre des dispositions du GATT, qu'il existe certaines conclusions qui ne doivent pas être maintenues plus longtemps qu'il ne faut. Cela est reflété dans la politique du tribunal qui est de revoir ses conclusions au bout de trois ans.

La dernière page du tableau montre la durée des conclusions actuellement en vigueur. Comme vous le savez, ces dernières années, nous avons été très actifs. Cela ne veut pas dire que nous revoyons les conclusions déjà rendues pour déterminer si elles devraient être maintenues ou abolies au cours de l'année à venir.

Le dossier du Tribunal, pour ce qui est de la Cour fédérale, est impressionnant. En effet, ses décisions ont été maintenues dans la plupart des cas, des appels ont été abandonnés et très peu de décisions ont été rejetées. Et, dans ces cas, la Cour d'appel fédérale a été très utile pour ce qui est d'établir une procédure qui soit conforme aux principes fondamentaux du droit administratif et de la justice administrative.

Ce tribunal peut notamment recevoir des renvois du gouverneur en conseil. Cela s'est fait dans trois cas par le passé, dont, l'année dernière dans la plus importante affaire dont nous ayons été saisis et qui concernait l'industrie de la chaussure.

Le rôle de base du Tribunal est de déterminer s'il y a eu un préjudice sensible pour les industries canadiens. Nous pourrions discuter avec vous de certains critères utilisés par le passé, mais il est très difficile de déterminer s'il y a eu ou non préjudice. Nous nous sommes mis d'accord essentiellement pour nous concentrer sur trois aspects: les causes, à savoir, s'il y a un lien direct entre le dumping et le préjudice; s'il y a un préjudice pour la production au Canada; et si ce préjudice est sensible. Nous pourrions vous donner des détails sur chacun de ces trois aspects, mais vous préférez peut-être passer aux questions, monsieur le président.

Le président: Robert, veuillez m'excuser encore une fois de mon retard. Passons donc aux questions et nous pourrions peut-être soulever ces aspects dans le cadre de la discussion. Monsieur Herbert.

M. Herbert: J'ai une question d'information générale. C'est ce que nous avons fait hier lorsque nous avons discuté de la Commission du tarif, en arrivant à la conclusion que cette

[Text]

the public, that the Tariff Board is somewhat of a legal court and acts in that fashion. But the Anti-dumping Tribunal will act on the basis of an order in council inquiry; you will act as a result of a request for an opinion, as it says here:

... the Deputy Minister, or the complainant ... there will be a request for an opinion ...

Am I right in assuming that, unless there is either an order in council inquiry or a request for an opinion which comes from the government, or something specific coming from the private sector, you do not yourselves initiate any inquiries?

Mr. Bertrand: You are right, Mr. Chairman; this is our part of the situation. I must remind you, however, that if you consider the review process as an inquiry, or part of the inquiry, then we are the initiator in proceeding to a review. As I explained to you, we had a three-year policy. That does not, however, exclude the possibility that the public might write and ask for a review or decision of their current finding.

• 1000

Mr. Herbert: I want to refer to something very specific that happened this year, which has been well publicized, and use it as an illustration of the powers of the course of action that would be followed by the Anti-dumping Tribunal. I will leave it in the area of allegation, because nothing has been examined, as far as I am aware, so far. Action was taken by the United States concerning the importation of Japanese automobiles, and the allegation is that, as a result of the agreement that was signed between Japan and the United States, automobiles en route to the United States were landed in Canada. It is also alleged that early this year there were a large number of automobiles landed in Canada. Eventually an agreement was concluded between the Government of Canada and Japan concerning the number of Japanese automobiles that were to enter Canada this year. Nevertheless, in the minds of many, there was—and I will use the word in its very loose sense—the dumping of automobiles in Canada, and those automobiles remain here.

As far as I am aware, there has been nothing from the automobile industry to initiate any inquiry on the part of the Anti-dumping Tribunal. Is that so? So that so? So that the industry itself has not triggered any action by the tribunal, and you have no powers yourselves to conduct any kind of examination or review of the situation.

Mr. Bertrand: You are right, Mr. Chairman. The normal way, where the industry would complain and thus trigger an action, would be by addressing first a complaint to the Deputy Minister of National Revenue, Customs and Excise, for a determination of whether there was dumping or not. Upon that determination, the deputy minister would turn the matter over to us for a determination of whether that dumping resulted in injury in Canada.

Mr. Herbert: So, because there has been no inquiry from the private sector, from the automobile industry, in effect, and because there has been no order in council inquiry, there has

[Translation]

commission est un tribunal juridique qui procède de la manière d'un tribunal juridique pour le profit du public. Mais le Tribunal antidumping intervient sur une demande d'enquête formulée pour un décret du conseil; on réagit à une demande d'avis, comme on le dit ici:

... le sous-ministre, ou le plaignant ... il y aura une demande d'avis ...

Ai-je donc raison de supposer qu'à moins qu'il y ait une demande d'enquête formulée par un décret du conseil ou une demande d'avis émanant du gouvernement ou quelque chose de précis émanant du secteur privé, vous n'effectuerez pas vous-même d'enquête, de votre propre initiative?

M. Bertrand: Vous avez raison, monsieur le président; cela se passe ainsi. Je dois cependant vous rappeler que si vous considérez le processus d'examen comme une enquête ou comme un élément d'une enquête, vous devez alors nous considérer comme étant à l'origine du processus d'examen. Comme je vous l'ai expliqué, nous avions une politique triennale. Cela n'exclut toutefois pas la possibilité pour le public de demander un nouvel examen de la situation.

M. Herbert: J'aimerais maintenant revenir sur un incident très spécifique qui s'est produit cette année et dont on a beaucoup parlé, afin d'illustrer le genre de pouvoirs qui seraient exercés par le Tribunal antidumping et les procédures suivies. J'en resterai au niveau des conjectures, car rien n'a encore été prouvé, que je sache. Des mesures ont été prises par le gouvernement américain en ce qui concerne l'importation d'automobiles japonaises et d'aucuns prétendent que, en conséquence de l'accord signé entre le Japon et les États-Unis, les automobiles destinées préalablement aux États-Unis ont été acheminées au Canada. Apparemment, le nombre de ces automobiles auraient été très élevé au début de cette année. Par la suite, un accord a été conclu entre le Canada et le Japon au sujet du nombre d'automobiles japonaises pouvant être importées au Canada. Il n'en demeure pas moins que, pour beaucoup de gens, un grand nombre d'automobiles ont été bradées, et j'emploie ce terme dans un sens très large, au Canada et qu'elles y sont toujours.

Que je sache, l'industrie de l'automobile n'a jamais demandé au Tribunal antidumping de faire une enquête à cet égard. C'est bien cela? En d'autres termes, l'industrie elle-même n'a pas demandé au Tribunal de prendre des mesures et vous, vous n'avez pas le pouvoir de procéder à un examen de la situation.

M. Bertrand: Vous avez raison, monsieur le président. Normalement, lorsque l'industrie veut déposer une plainte et ainsi déclencher une enquête, elle adresse d'abord une plainte au sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, pour lui demander de déterminer s'il y a eu dumping ou pas. Dans l'affirmative, le sous-ministre nous demande de déterminer si ce dumping a causé un préjudice au Canada.

M. Herbert: Donc, puisque l'industrie de l'automobile n'a réclamé aucune enquête et puisque aucun décret du conseil n'a

[Texte]

been no request for an opinion, there has been no action taken by the tribunal.

Mr. Bertrand: You are right.

Mr. Herbert: Therefore, the public has had no basis on which to arrive at a decision as to whether or not there has been anything injurious to the industry.

Mr. Bertrand: Yes, Mr. Perrigo.

Mr. Howard Perrigo (Vice-Chairman, Anti-Dumping Tribunal): I would agree with that except, of course, that there is a provision in the Anti-dumping Act for the Deputy Minister of National Revenue to initiate an investigation.

Mr. Herbert: But he has not done so.

Mr. Perrigo: To my knowledge, no.

Mr. Herbert: And, and I am reading from your brief:

material injury may be evidenced in different ways, loss of orders, markets, profits, reduced employment, et cetera.

Then you go on to talk about Rule 11.

There is an impression in the minds of the public, and I do not think I am exaggerating, that there has been an importation of a quantity of automobiles that may have had some injurious effect on the Canadian industry, but there has been no action taken by the tribunal to establish whether or not there was an injury, and it is because the tribunal has no basis on which to conduct an inquiry. Is that so?

Mr. Bertrand: This is so.

Mr. Herbert: In other words, the tribunal is there to be used but can only activate an inquiry if it either comes from the private sector or through the department.

Mr. Bertrand: This is right.

Mr. Herbert: That, for me, Mr. Chairman, clarifies the only point I had to make—that the tribunal is there as a tool to be used and cannot be used unless someone chooses to use it.

The Chairman: I suppose that is a logical conclusion, if nobody uses it they do not use it. But . . .

Mr. Herbert: I just wanted to use that to emphasize a point, that we have cases of alleged injury, which we read of often in the press, and I have used one example well known to the public this year, and there has been no action taken to establish whether or not there has been injury to the sector affected. I did not want to throw this in, but I may as well. I do not know whether it has been written, but it has certainly been mentioned in my hearing that it may have something to do with the fact that the industry in question is protecting its own interests in the country in question that the industry itself did not itself initiate an inquiry. But, of course, the answers we have received indicate it is not necessary for the industry to initiate an inquiry, it could be done by the department itself. And, if I may say so, it might be a good thing in such circumstances if a review was initiated in order to clarify in the minds of the public whether there has been any injury or

[Traduction]

été émis à ce sujet, aucune mesure n'a été prise par le Tribunal.

M. Bertrand: Vous avez raison.

M. Herbert: En conséquence, le public n'a aucun moyen de savoir si, oui ou non, l'industrie a souffert d'un préjudice.

M. Bertrand: Monsieur Perrigo.

M. Howard Perrigo (vice-président du Tribunal antidumping): C'est exact, si ce n'est que la Loi antidumping prévoit que le sous-ministre du Revenu national doit décider de l'ouverture d'une enquête.

M. Herbert: Certes, mais il ne l'a pas fait.

M. Perrigo: Que je sache, non.

M. Herbert: Et vous dites dans votre mémoire:

—le préjudice sensible peut se manifester de diverses façons, par exemple par la perte de commandes, de marchés ou de bénéfices, par la réduction de l'emploi, et caetera.

Ensuite, vous parlez de l'article 11 des Règles de procédure.

Le public a l'impression, et je ne pense pas exagérer en le disant, qu'un grand nombre d'automobiles ont été importées et que cela a pu causer un préjudice à l'industrie canadienne; or, aucune mesure n'a été prise par le Tribunal pour déterminer si oui ou non il y avait eu préjudice, pour la simple raison que ce tribunal n'avait pas d'éléments sur lesquels il aurait pu se fonder pour mener une enquête. C'est bien cela?

M. Bertrand: Oui.

M. Herbert: En d'autres termes, le Tribunal ne peut servir qu'à ouvrir une enquête après en avoir reçu la demande du secteur privé ou du ministère.

M. Bertrand: Oui.

M. Herbert: Monsieur le président, c'est tout ce que je voulais savoir; en effet, il est bien clair maintenant que le Tribunal n'est qu'un instrument qui ne peut servir qu'à celui qui décide de l'utiliser.

Le président: Je suppose que c'est une conclusion logique et si personne ne veut faire appel à ce Tribunal, il ne fonctionnera tout simplement pas.

M. Herbert: Je voulais simplement souligner ce problème, à savoir que nous entendons souvent parler, dans la presse, de prétendus cas de préjudice, et je vous ai donné un exemple bien connu du public; cependant, aucune mesure n'est prise pour déterminer si, oui ou non, il y a eu préjudice pour le secteur concerné. Je ne voulais pas en parler, mais puisque j'y suis . . . je ne sais pas si je l'ai lu quelque part, mais en tout cas, j'ai entendu dire que l'industrie en question n'a pas réclamé une enquête afin de protéger ses propres intérêts dans le pays concerné. Bien sûr, d'après les réponses qu'on nous a données, l'industrie n'est pas la seule à pouvoir réclamer une enquête puisque le ministère peut le faire aussi. Il serait peut-être bon, donc, dans de telle circonstance, qu'un examen soit effectué afin de dissiper certains malentendus dans l'esprit du public pour que celui-ci sache clairement s'il y a eu préjudice ou pas. Mais je suppose, monsieur le président, que je suis en train de faire des démarches auprès du gouvernement.

[Text]

not. But now, I suppose, Mr. Chairman, I am making a representation to the government.

• 1005

The Chairman: I think you have that right, Mr. Herbert, and you exercise it very frequently.

Mr. Bertrand, as you know, our mandate is a rather strange one in that we have been asked through the white paper concept to come up with some recommendations to the Finance committee on what is called import policy, but I do not think it was ever intended that our committee recommend import policy per se, which I do not think could be drafted or formulated without looking at export policy.

Rather, what we have been attempting to do, I suppose, over the last few months is to review briefly the policy in light of its application, the fairness to the business community, and to try to get some background information on what seems to be prevailing sentiment, whether that sentiment is right or wrong, and whether or not the existence of so many boards—there seems to be so many boards—is necessary or time-consuming, expensive, or works to the detriment of our policies.

As someone interested in the process, I find it is extremely difficult to define, or recommend, or come to a conclusion as to the structure we would like to see in place; at least, the attitude of the structures or, rather, the prevailing philosophy behind the structures, which more often reflects attitude rather than legislation. One of the things we have tried to bring out from witnesses, such as yourself, is the possibility, probability, or desirability if you like, of a more informal, yet legal, relationship between the various boards and their clients which, for the most part, is the business community, whether they are exporters or importers. Do you think this is practical in the case of the Anti-dumping Tribunal, which is very legalistic by its nature and by its mandate?

Mr. Bertrand: If your objective is to simplify the approach, you must realize that it is complex, or it is an adversary type, and depends very much on the type of power the tribunal has to inquire into a situation of facts. The tribunal is really acting as a tribunal—as a court—and, as such, relies very much on the adversary procedure to have all the facts outlined.

Undoubtedly, we have a very small team of staff, a research officer, and just by ourselves we could not reach full assessment of all the facts. If you are thinking about simplifying the procedure, it does mean that the institution itself would have to be changed in such a way as to give it more of an active role as opposed to a reactive role, and, certainly, give more emphasis to research and, probably, the time required to complete the inquiry.

• 1010

The Chairman: Yes, I think you have summarized it very well—the need to act rather than to react. Yesterday we had

[Translation]

Le président: Vous en avez le droit, monsieur Herbert, et vous l'exercez très fréquemment.

M. Bertrand, comme vous le savez, notre mandat est assez bizarre, puisqu'on nous a demandé de soumettre des recommandations au Comité permanent des finances sur ce qu'on appelle la politique d'importation; toutefois je ne pense pas qu'il ait jamais été question que notre comité fasse des recommandations sur la politique d'importation en tant que telle, laquelle ne peut pas être rédigée ou formulée sans tenir compte de la politique d'exportation.

Nous avons donc plutôt essayé, au cours des derniers mois, d'examiner rapidement cette politique en fonction de son application, c'est-à-dire de son équité à l'égard du milieu industriel, afin d'avoir une idée assez précise de ce qu'on pense en général, à tort ou à raison, de l'efficacité de tous ces organismes qui ont été créés dans ce domaine. Exige-t-il trop de temps ou trop d'argent ou fonctionne-t-il à l'encontre de nos politiques?

Je m'intéresse à toute cette question, mais je me rends compte qu'il est extrêmement difficile de faire une recommandation précise quant au genre de structure que nous aimerions instaurer; en tout cas, il est encore plus difficile de déterminer les principes fondamentaux de ces structures qui, très souvent, reflètent une certaine attitude plutôt qu'une loi précise. Ce que nous avons essayé de savoir, entre autres, auprès de témoins comme vous, c'est s'il serait possible ou souhaitable d'établir des liens moins officiels mais tout aussi juridiques entre les différents organismes et leurs clients dont la majorité viennent des milieux industriels, qu'il s'agisse d'exportateurs ou d'importateurs. Pensez-vous que cela serait possible dans le cas du Tribunal antidumping, dont la nature et le mandat sont extrêmement juridiques?

M. Bertrand: Si votre objectif consiste à simplifier les méthodes en place, vous devez bien vous rendre compte qu'elles sont extrêmement complexes et que, étant donné qu'il s'agit du système de la partie adverse, tout dépend du genre de pouvoir dont dispose le Tribunal pour enquêter sur certaines situations. De par sa nature même, le Tribunal compte beaucoup sur le système de la partie adverse pour faire ressortir tous les faits.

Certes, notre personnel est très limité, nous n'avons qu'un agent de recherches et il nous serait donc impossible de faire un examen approfondi de tous les faits. Si vous voulez simplifier la procédure, il faudrait que l'organisme lui-même se voit confier un rôle plutôt actif que passif et qu'il puisse mettre ainsi l'accent sur la recherche et sur les délais nécessaires à la réalisation de l'enquête.

Le président: Oui, je pense que vous avez assez bien résumé la situation en disant que le Tribunal devrait avoir un rôle actif

[Texte]

Mr. John A. MacDonald, whom you know very well, speaking here on behalf of the Tariff Board. The picture he portrayed is legitimately one of our enthusiasms, but I do think he reflected the philosophy that we would like to see if it were possible. He stressed, I will, will not say informality to the point that it is not of course, but I think what he really said was that, in the absence of very precise and very limiting legislation in the sense of his role, their approach has been perhaps more relaxed, perhaps even less legalistic; and the fact that they travel, the fact that they are cleaning up the backlog, the fact that they are acting rather than reacting is kind of refreshing. I do not pretend to know whether such an approach can be transferred to another organization, and in fact I doubt it. But one of our problems when we set out, and perhaps we have forgotten it in the last few months, was to recognize a legitimate complaint of the business community that our whole procedure takes much too long. And as you can see and recall in our white paper's recommended changes, it is proposed that we speed up the process; that we shorten the period of time. Do you think this is practical from your point of view?

Mr. Bertrand: On the basis of my limited experience, I do. Look at the time it takes to obtain information, for instance, from industry. You do have some sectors of the industry in Canada that have very good accounting information or data at their fingertips; in that case it is easy to obtain from those firms information that would be required to proceed with the proper analysis of whether or not there is injury.

However, you must realize that there are quite a number of smaller industries in Canada which do not have that type of information available, and who do require time to bring it forward. So in that respect the six-week period, for instance, between the time an inquiry is announced and the hearing is really a very short one. The only thing you can hope to shorten is probably after the six weeks, the deliberation and the discussion.

The initial stage of an inquiry is very difficult to shorten. The only way we can achieve it, and have better research in a shorter time, is when we do have some form of advance notice from National Revenue advising that information will be coming up shortly, and our officer can do the groundwork ahead of time.

The Chairman: Anticipation. This is sensible. Mr. MacDonald pointed out that an analysis of the delay and backlog in the Tariff Board, at least—and he was very careful to say that the board was not to blame in some respects—I showed that quite often the complainants, if you like, were to blame in being very slow in providing his board with the necessary information. In fact, he has had to become quite legalistic and apply the law in order to make certain that that information comes forward sooner rather than later. You have the same type of problems, so what is your remedy?

Mr. Bertrand: In my experience and in the experience of the tribunal it appeared that there was no use in the past of compulsory powers to any significant extent; it is through voluntary contribution by the complainant and also the firm

[Traduction]

et non passif. Hier, nous avons entendu M. John A. MacDonald, que vous connaissez sans doute très bien, qui représentait la Commission du tarif. Le tableau qu'il a brossé a suscité, à juste titre, notre enthousiasme, mais je pense que les principes qu'il a exposés sont ceux que nous aimerions pouvoir appliquer, si possible. Il a beaucoup insisté sur la souplesse des procédures de son organisme dont le rôle n'est pas défini étroitement par une loi; c'est sans doute la raison pour laquelle tout s'est fait de façon plus détendue, et même moins juridique; le personnel de son organisme fait des déplacements, arrive à rattraper le retard accumulé et joue un rôle beaucoup plus actif que passif. Tout cela est fort réconfortant. Je ne sais pas si une telle approche pourrait être adaptée à un autre organisme et, en fait, j'en doute. Toutefois, l'un des problèmes que nous rencontrons est peut-être dû au fait que nous avons négligé, dans le passé, de reconnaître certaines plaintes légitimes du secteur privé, d'autant plus que toute la procédure est extrêmement longue. D'ailleurs, dans nos recommandations du Livre blanc, il est proposé d'accélérer tout ce processus en raccourcissant les délais. Pensez-vous que ce soit réalisable?

M. Bertrand: Je le pense, même si je n'ai qu'une expérience limitée. Songez à tout le temps qu'il faut pour obtenir des renseignements auprès de l'industrie. Certains secteurs de l'industrie canadienne ont tous ces renseignements sous la main et, dans ces cas, il est très facile d'obtenir les données qui permettront de déterminer précisément s'il y a eu préjudice.

Cependant, bon nombre de petites entreprises au Canada n'ont pas ce genre de renseignements sous la main et il leur faut un certain temps pour les fournir. À cet égard, cette période de six semaines par exemple, qui est prévue entre l'annonce de l'enquête et la tenue de l'audience, est très courte. La seule procédure que l'on pourrait envisager de raccourcir est, après cette période de six semaines, la délibération et la diffusion.

En d'autres termes, il serait très difficile de raccourcir la période initiale de l'enquête. La seule façon d'y parvenir et de faire une recherche plus approfondie dans des délais plus courts consisterait à demander au ministère du Revenu national de nous informer à l'avance que telle ou telle étude nous sera réclamée d'ici peu, de sorte que notre agent de recherche pourra se mettre à la tâche dès que possible.

Le président: Vous voudriez donc être informé à l'avance. Cela me paraît tout à fait sensé. M. MacDonald nous a indiqué qu'une étude avait été faite sur les causes des retards accumulés à la Commission du tarif et, tout en se gardant bien d'en blâmer la Commission, il a signalé que bien souvent, les plaignants en étaient les principaux responsables, car ils avaient beaucoup tardé à fournir les renseignements nécessaires. En fait, le témoin nous a dit qu'il avait été obligé d'appliquer strictement la loi afin de s'assurer que ces renseignements lui parviendraient un jour ou l'autre. Puisque vous avez le même genre de problèmes, quel remède proposez-vous?

M. Bertrand: D'après mon expérience et d'après celle du Tribunal, il semble que celui-ci n'ait pas tellement exercé ses pouvoirs contraignants. Tout dépend de la bonne volonté du plaignant et de celle de l'entreprise visée, à savoir l'importa-

[Text]

which might be the subject of the order, the importer. I think the voluntary complainant will comply with the request. They might require a bit of prodding from our officer, but there is no need for us to issue a subpoena on the rest of the order. Now in the past, Mr. Perrigo, was that used frequently? Compulsory power?

Mr. Perrigo: No, I do not think it has been. Of course, it is probably also important to remember that unlike, say, the Tariff Board, the tribunal has to work on a 90-day clock. That dictates its information-gathering processes to a great extent and. Also, it means that in comparison with the Tariff Board, there is no backlog of anti-dumping cases because of that statutory requirement.

The Chairman: You run the risk of having less of the total research you would like to have. The 90 days has, on the one hand, the benefit of speeding up the process, making it virtually impossible for the backlog. But at the same time, something suffers, and it seems from what I have gathered in our short session this morning that what suffers is the lack of detailed information, I suppose, that at times you would like to have. What do you do in those cases?

• 1015

Mr. Bertrand: In such a case, we have to rely really on the adversary process to get the information out. Our normal way of proceeding is to call a preliminary sitting five or six days before the full hearing starts and at that stage give all the lawyers and all the parties access to all the information we have. Confidential information will be made available only to counsel. There are about five days, if you like, to go through sometimes three books of information on their case which they have to digest and get ready for the following Monday. Sometimes it is also very fast for them.

The Chairman: But really, Mr. Bertrand, you are very dependent on the adversarial concept: the person, or groups, or industry complaining has the onus of providing the evidence, and the company or groups supposedly at fault have the responsibility of proving innocence, if you like.

Mr. Bertrand: You are right, Mr. Chairman, that is exactly the basis of our operation.

The Chairman: That comes back to something you said earlier in that you recognize there are really two groups of people who appear before you: the sophisticated, well-organized business community that expects and understands that these tribunals are part of the commercial world; and then you have the other type that obviously feel aggrieved, who come forward to your tribunal but appear to be ill prepared and to have no resources, or few resources. How do you handle their case? Or, do you feel that you have any moral obligation, if not legal obligation, to somehow make the battle a little more balanced or even?

Mr. Bertrand: Mr. Chairman, I think it is a requirement of natural justice that we make sure that whoever comes before the tribunal receives all the help necessary.

[Translation]

teur. Je pense que le plaignant va se conformer à la demande. Certes, il faudra peut-être que notre agent insiste un petit peu, mais il serait inutile de notre part de signaler une citation à comparaître. Dans le passé, monsieur Perrigo, avez-vous exercé ces pouvoirs fréquemment, je veux parler des pouvoirs contraignants?

M. Perrigo: Je ne pense pas. Je crois toutefois important de rappeler que, contrairement à la Commission du tarif, le Tribunal anti-dumping est soumis à un délai de 90 jours. Cela limite donc grandement ses activités de cueillette de renseignements. Cela signifie également que, comparé à la Commission du tarif, le Tribunal ne peut pas accumuler de retard en raison même de cette exigence statutaire.

Le président: Vous risquez de ne pas avoir toutes les informations dont vous avez besoin. Ce délai de 90 jours a, d'une part, l'avantage d'accélérer le processus éliminant ainsi pratiquement toute possibilité de retard. Toutefois, ce système a des inconvénients et, d'après ce que vous nous avez dit ce matin, il s'agit surtout d'un manque d'informations aussi détaillées que vous le voudriez. Que faites-vous dans ces cas-là?

M. Bertrand: Dans ce cas, nous devons compter sur le système de la partie adverse pour faire sortir les informations nécessaires. Normalement, nous convoquons une audience préliminaire cinq ou six jours avant l'audience véritable et, à ce moment-là, nous donnons à tous les avocats et à toutes les parties la possibilité de consulter tous les documents que nous avons. Bien sûr, les documents confidentiels ne sont donnés qu'aux conseillers juridiques. Tout le monde a donc environ cinq jours pour assimiler tous ces documents relatifs à leur propre affaire et pour se préparer pour le lundi suivant. Parfois, c'est un délai très court.

Le président: En fait, monsieur Bertrand, vous dépendez beaucoup du système de la partie adverse, à savoir que ce sont les plaignants, c'est-à-dire des particuliers, des groupes ou une industrie, qui ont la responsabilité de fournir les preuves, tandis que les défendeurs doivent prouver leur innocence, si vous voulez.

M. Bertrand: Vous avez raison, monsieur le président, c'est exactement ainsi que nous procédons.

Le président: Cela nous ramène à une remarque que vous avez faite tout à l'heure et où vous reconnaissiez que ceux qui comparaissaient devant vous appartenaient en fait à deux catégories: d'une part, les entreprises très sophistiquées et très bien organisées qui savent parfaitement que ces tribunaux font partie du milieu commercial et, d'autre part, ceux qui se sentent lésés et qui s'adressent à votre tribunal mais sans s'être bien préparés et n'ayant guère de ressources pour le faire. Comment faites-vous dans ces derniers cas? Vous sentez-vous obligés, moralement sinon juridiquement, de rétablir un peu l'équilibre entre les deux?

M. Bertrand: Monsieur le président, les règles de justice naturelle exigent de nous que nous nous assurons que tous

[Texte]

In the case of some of the small firms, the research officer, for instance, who is gathering and preparing the information would visit the firm and work with them, saying: Let us see how you can comply and how we can help you put forward your case.

There is no need to be represented by lawyers before the tribunal, but most firms would be represented by such. However, if a firm is not represented by a lawyer, the tribunal will cross-examine a witness through the questioning following representation by each witness from each side. So we would take, in that respect, an active part, of, if you like, a more active part to ensure that natural justice is followed.

The Chairman: I have one more question for this round before I come back to Mr. Herbert.

You have been on the job a short time, but, as I understand it, the Anti-dumping Tribunal came into existence in about 1968 or 1969.

Mr. Bertrand: Yes, the act came into force on January 1, 1969.

The Chairman: Which is 12 or so years, and it, like anything else, must evolve. Every chairman to some degree must put his stamp . . . I will not say of approval, but his own characteristics on it despite the rigidity of the law. In the short time you have been there, and no criticism of the past, how do you see it evolving as it must evolve? What direction do you see the tribunal taking, if any—expanding or contracting its role? Or, what do you think is the natural thrust you would like to see it take over the next 10 years?

Mr. Bertrand: Mr. Chairman, in the few months I have been there I have had a chance to observe, and, through discussions with my colleagues and other members, we are trying first to improve the administration process of the tribunal, to try to establish a closer link between the research officer involved in a specific case and one member of the tribunal. We are trying to establish a year program of review, for instance, with a specific assignment. Those are the approaches of internal management.

• 1020

In other respects, I think we should be involved in having a thorough examination of the criteria that can be used to determine injury, and determine whether we should try to put them on a more scientific basis or type of analysis. The handicap that we have in that part is the time element. We would need, undoubtedly, to have some form of more in-depth appraisal of financial analysis matters. I believe it could probably be useful also for us to have someone trained in corporation law and the financial aspects of corporation law, to help us in our determination. Those projects are still up in the air, and we will be discussing them throughout the next few months and establish a policy.

[Traduction]

ceux qui comparaissent devant le Tribunal bénéficient de toute l'aide nécessaire.

Lorsqu'il s'agit de petites entreprises, l'agent de recherche, par exemple, qui prépare les documents de travail, va généralement trouver le responsable de l'entreprise pour l'aider à présenter sa cause.

Lorsqu'un plaignant comparaît devant le Tribunal, il n'est pas obligé d'être accompagné d'un avocat; cependant la plupart des entreprises le font. Toutefois, si une entreprise n'est pas représentée par un avocat, le tribunal va contre-interroger un témoin à la suite du témoignage de chaque témoin de chaque partie. Ainsi, nous jouons un rôle un peu plus actif, si vous voulez, pour nous assurer que les règles de la justice naturelle sont bien observées.

Le président: J'ai une autre question à poser avant de redonner la parole à M. Herbert.

Je ne suis président de ce sous-comité que depuis peu de temps mais, si je comprends bien, le Tribunal antidumping a été créé en 1968 ou 1969.

M. Bertrand: En effet, la loi est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1969.

Le président: Cela fait donc une douzaine d'années et, comme toute chose, il doit évoluer. Je suppose que chaque président du Tribunal doit, dans une certaine mesure, modeler un peu . . . enfin, façonner un peu le système malgré la rigueur de la loi. Depuis le peu de temps que vous y êtes, et ce n'est pas une critique du passé, pensez-vous que ce tribunal évolue comme il le devrait? Quelle orientation devrait-il prendre, éventuellement, élargir ou restreindre son rôle? Comment le Tribunal devrait-il évoluer au cours des dix prochaines années?

M. Bertrand: Monsieur le président, je ne travaille au Tribunal que depuis quelques mois, mais j'ai eu l'occasion d'observer et, au moyen de discussions avec mes collègues et d'autres membres, je peux vous dire que nous essayons tout d'abord d'améliorer les procédures administratives afin d'établir un lien plus étroit entre l'agent de recherche affecté à telle affaire et un membre du Tribunal. Nous essayons également de préparer un programme de révision annuel, par exemple, sur un domaine précis. Voilà pour la régie interne.

A d'autres égards, je pense que nous devrions également participer à un examen approfondi des critères utilisables pour déterminer le préjudice et voir si nous ne devrions pas essayer de les élaborer à partir d'une analyse un peu plus scientifique. Notre handicap est ici le facteur temps. Nous aurions incontestablement besoin d'un genre d'évaluation plus approfondi des questions d'analyse financière. A mon sens, il nous serait sans doute aussi utile de pouvoir disposer d'un spécialiste qui soit versé dans le droit des sociétés—et ses aspects financiers—et qui pourrait ainsi nous aider à procéder à cette détermination. Ces projets n'ont bien sûr encore rien de défini, et nous allons en discuter au cours des mois à venir dans le but de mettre sur pied une politique à cet égard.

[Text]

The Chairman: Mr. Bertrand, even though you were an excellent professor, I speak as one of your students while serving as the Minister of Consumer and Corporate Affairs, whom you tried desperately to educate in all the nuances of corporate law in 90 days. I am glad you did not succeed; I remain unblemished.

Mr. Bertrand: My recollection is quite clear that you were a very good student. You learned very fast.

The Chairman: So fast, I ran away from the job. Go ahead, Mr. Herbert.

Mr. Herbert: Mr. Chairman, I note that in the brief there is a chapter devoted to the cost of appearing before the tribunal. I assume it is there because the tribunal wants to ensure that cost itself is not a deterrent to a person's proceeding. I had already read, and I will repeat what it says:

material injury may be evidenced... by reduced employment.

The point I was making earlier was that ordinarily we assume that an inquiry is going to be initiated or requested by a company which believes that it has suffered some material injury. But when we look at material injury, which may be in evidence by reduced employment, it is not just the company which is suffering injury, it could be individuals themselves—employees. Have any cases been initiated by union groups?

Mr. Bertrand: I will have to ask Mr. Besharah.

Mr. Kenneth Besharah (Director of Research, Antidumping Tribunal): There has been no case that has been referred to the tribunal in which the complainant was a union group.

Mr. Herbert: Okay. I am using union groups in terms of employees.

Mr. Besharah: I think perhaps one should recognize that, in such cases, the interests of the employees or the union groups are the same as the company itself.

Mr. Herbert: However, if a company did not initiate an inquiry and if the employees, as represented by their union, felt that there had been material injury as a result of importation, alleged dumping, there is no reason why that particular group could not request a review, an inquiry, in effect? I am starting off by assuming that the party which is appearing must have felt that it, itself, was suffering some injury, because ordinarily it is the company.

The Chairman: Mr. Perrigo.

Mr. Perrigo: Mr. Herbert, there is a provision in the Anti-dumping Act which states that the deputy minister shall cause an investigation to be initiated respecting the dumping of any goods; that is on his own initiative, which we mentioned before, or on receipt of a complaint in writing by, or on behalf of, producers in Canada of like goods.

[Translation]

Le président: Monsieur Bertrand, même si vos qualités pédagogiques sont incontestables, et je le dis parce que j'ai bénéficié de votre enseignement lorsque je faisais fonction de ministre de la Consommation et des Corporations, à une époque où vous tentiez désespérément de me familiariser en 90 jours à toutes les subtilités du droit des sociétés, je dois dire que vous avez échoué et que je suis resté indécrottablement...

M. Bertrand: Au contraire, vous étiez, je m'en souviens, un excellent disciple et vous appreniez très vite.

Le président: Tellement vite, en fait, que j'ai abandonné précipitamment mes fonctions. Allez-y monsieur Herbert.

M. Herbert: Monsieur le président, je relève dans le mémoire un chapitre consacré à ce que coûte une comparution devant le Tribunal. Je suppose que cette mention y figure parce que le Tribunal veut avoir toutes les garanties que le coût ne sera pas un élément dissuasif propre à décourager les interventions. Je l'avais déjà lu, mais je vais répéter cet extrait qui précise:

Le préjudice sensible peut se manifester... par la réduction de l'emploi.

Ce que je faisais valoir un peu plus tôt, c'est que, normalement, nous supposons qu'une enquête est organisée à l'initiative ou à la demande d'une entreprise estimant être victime d'un préjudice sensible. Mais lorsque nous approfondissons cette notion de préjudice sensible, qui peut se manifester par une réduction de l'emploi, ce n'est pas seulement cette entreprise qui est victime du préjudice, mais également, peut-être les particuliers, c'est-à-dire les employés. Certains groupes syndicaux auraient-ils ainsi demandé l'ouverture d'une enquête?

M. Bertrand: Je devrais poser la question à M. Besharah.

M. Kenneth Besharah (directeur de la recherche, Tribunal antidumping): Le Tribunal n'a été saisi d'aucun dossier pour lequel la partie plaignante aurait été un groupe syndical.

M. Herbert: D'accord. J'utilisais l'expression groupe syndical en voulant parler des employés.

M. Besharah: Il faut à ce moment, je crois, partir du principe que dans les cas de ce genre, les intérêts des employés ou des groupes syndicaux sont les mêmes que ceux de l'entreprise proprement dite.

M. Herbert: Quoi qu'il en soit, si l'entreprise ne demande pas l'ouverture d'une enquête et si les employés, représentés par leur syndicat, estiment qu'une importation, qu'un cas présumé de dumping, a provoqué un préjudice sensible, rien n'empêcherait ce groupe de demander l'ouverture d'une enquête. Je parle d'emblée du principe que la partie qui comparaît doit être convaincue d'avoir elle-même été la victime d'un préjudice quelconque, parce qu'en temps normal il s'agit de l'entreprise.

Le président: Monsieur Perrigo.

M. Perrigo: Monsieur Herbert, l'une des dispositions de la Loi antidumping précise que le sous-ministre fera ouvrir une enquête en dumping—c'est-à-dire comme nous l'avons déjà mentionné de sa propre initiative—ou encore sur réception d'une plainte écrite, adressée par les producteurs canadiens de

[Texte]

Mr. Herbert: Producers being essentially the companies?

Mr. Perrigo: Of course.

Mr. Herbert: What I am looking for is whether or not there is any procedure by which a group which feels that it has been injured, such as the employees, on reduced employment, can request of the minister, and can oblige the minister in effect by representations, to initiate an inquiry.

• 1025

Mr. Perrigo: Well, the potential is there, Mr. Herbert, because the law of course says that the deputy minister shall cause an investigation "... either on his own initiative or ..."

Mr. Herbert: Yes.

Mr. Perrigo: So to the extent that an interested group can persuade the deputy minister to undertake an investigation on his own initiative, if you will, I would assume that that is a potential course of action.

Mr. Herbert: So in the case of an employee group, they have to convince the minister. There is no way that they can proceed themselves. The legislation so reads that it has got to be the company, despite the fact that the employees could be the ones that are suffering the greatest injury?

Mr. Perrigo: I suppose so.

Mr. Herbert: All right. I want the point most clearly brought up because it appears to me that, at the moment, there is a little weakness there. And that is if there is some suggestion that a company for good reason may not want to initiate an inquiry but, maybe because of lost employment, there could be injury to the people who are obviously losing their jobs, they do not have a course of action which they can follow other than to make representations to the minister to ensure that an inquiry is initiated by the department.

Mr. Perrigo: That appears to be the case.

Mr. Herbert: In my mind obviously now I guess my question must be directed to the minister because now I wonder whether any such representations have been made. I suppose if they had been made and they had been unsuccessful, then it would have been publicized and we would have heard of it through the media.

What I am now assuming is that, despite all the publicity that may have been given to several cases over the past several years, there has been no action initiated by employee groups, essentially the unions, where there has been a feeling in the minds of the public that there has been some injury created, which has not been investigated and, therefore, has not been reviewed.

The point I am coming to—and again, this may be as a representation that I am concluding—is that I feel there should be some means by which there can be a review, when there has been some doubts in the minds of the public to

[Traduction]

marchandises semblables à celles qui ont prétendument été importées en dumping, ou formulée au nom de ces derniers.

M. Herbert: Les producteurs étant essentiellement les entreprises, n'est-ce pas?

M. Perrigo: Bien entendu.

M. Herbert: Ce que j'aimerais savoir, c'est s'il existe une procédure permettant à un groupe qui estime avoir été victime d'un préjudice, par exemple des employés qui auraient souffert d'une diminution du nombre d'emplois, de demander au ministre, ou plutôt de l'y obliger, d'ouvrir une enquête en lui présentant l'une ou l'autre instance.

M. Perrigo: En fait, monsieur Herbert, la possibilité existe en ce sens que la loi précise que le sous-ministre ouvrira une enquête «de sa propre initiative ou ...».

M. Herbert: D'accord.

M. Perrigo: Ainsi, dans la mesure où un groupe d'intérêt peut persuader le sous-ministre d'ouvrir une enquête de sa propre initiative, si vous préférez, je suppose qu'il s'agit en l'occurrence d'un recours possible.

M. Herbert: Dès lors, dans le cas d'un groupe d'employés, ce serait à lui de convaincre le ministre, mais ils ne sauraient procéder eux-mêmes. La législation est libellée de telle façon qu'il doit s'agir de l'entreprise, et ce en dépit du fait que ce sont peut-être les employés qui sont en définitive les plus lésés, n'est-ce pas?

M. Perrigo: Peut-être.

M. Herbert: Parfait. Je voulais dissiper tout doute à cet égard parce qu'il me semble que, pour l'instant, nous avons ici une sorte de point faible. Et la raison en est si une entreprise, pour d'excellentes raisons, préfère ne pas faire ouvrir une enquête, il est possible que les employés eux-mêmes se trouvent lésés, à cause d'une réduction du nombre d'emplois, ou encore parce qu'ils ont perdu leur emploi, mais alors ils n'ont aucun recours si ce n'est de présenter des instances au ministre afin que ce soit le ministère lui-même qui fasse ouvrir l'enquête.

M. Perrigo: Cela semblerait être le cas, oui.

M. Herbert: A mon sens, ma question devrait être posée au ministre parce que je me demande subitement si des instances de ce genre ont déjà été présentées. Si c'est le cas, et qu'elles n'ont pas abouti, à ce moment je suppose que nous en aurions eu l'écho par la presse.

Je pars donc du principe que malgré toute la publicité dont ont bénéficié plusieurs dossiers au cours des dernières années, aucun recours n'a été entamé par des groupes d'employés, c'est-à-dire principalement par des syndicats, alors que dans l'esprit du public certains préjudices ont été créés sans pour autant avoir fait l'objet d'une enquête, donc sans aucune étude du dossier.

Ce à quoi je veux en venir—et ici encore je tire mes conclusions en en faisant une argumentation—c'est qu'il devrait être possible d'une façon ou d'une autre de faire procéder à une étude de dossiers lorsque certains doutes surgissent.

[Text]

establish whether or not there has been injury—injury as I have read here which can result in reduced employment.

I cannot go any further, Mr. Chairman. Obviously this is a matter for the legislation rather than the tribunal themselves. Thank you very much.

The Chairman: Mr. Bertrand, once again, and you know better than I, the whole reason for our existence is, I suppose, to propose changes to various little pieces of legislation affecting imports-exports and, expressly, to provide our organisations or public servants, if you like, with the legislative authority to act swiftly in cases where it appears that there has been some violation of the spirit of GATT. We, of course, are entitled under the GATT arrangements to so arm ourselves, if I may use that word in the legislative sense, without in any way appearing to be protectionist. Now, one of the areas of concern to the government has been the growing evidence of countervailing. Have you any views on that? How did the proposed remedies or solutions, or reactions to countervailing, affect your hearings? Or do they?

Mr. Perrigo: In terms of the tribunal procedure, it would be identically the same as in a complaint about dumping. In other words, the investigation having been completed that there is subsidy, that there is evidence of injury as I understand it, then the matter would come before the tribunal for the same kind of injury inquiry.

The Chairman: The real basic changes to the political input at the very beginning of the structure.

• 1030

Now, let us get into something more substantial—the concept of price undertaking, which I gather is more prevalent in other countries. I would have to say the general reaction has been the cautious approval of the concept by various witnesses.

What does that do to your findings and your research in the depths of undertaking? What does it do, cut it off automatically? Indirectly, it could have the effect that Mr. Herbert was talking about.

Mr. Bertrand: Yes. But I understand they are going to propose that the price undertaking be made at the inquiry stage before the Deputy Minister of National Revenue, and as such the matter would not come to us.

The Chairman: It would at least lower your workload?

Mr. Bertrand: Yes, in some respects. But any time you have that form of undertaking, you always have to bear in mind that you also have other interests that might be present—when that undertaking is taking place.

[Translation]

sent dans l'esprit du public afin que cette étude détermine si oui ou non il y a eu préjudice, et par préjudice j'interprète ici tout agissement qui peut se traduire par une réduction de l'emploi.

Je ne suis pas approfondir davantage, monsieur le président. De toute évidence, c'est une question à soumettre au législateur plutôt qu'au Tribunal. Je vous remercie.

Le président: Monsieur Bertrand, une fois encore, et vous connaissez mieux que moi notre raison d'être, je suppose qu'il nous faut recommander des modifications à apporter à toute une série de petites mesures législatives relatives aux importations et aux exportations et, explicitement, de vous fournir ou, si vous préférez, de fournir aux fonctionnaires, le pouvoir légal d'agir avec célérité dans tous les cas où, semblerait-il, l'esprit des accords du GATT a été enfreint. Aux termes du GATT, nous avons bien entendu le droit de nous défendre de la sorte, si vous me passez cette expression utilisée au sens législatif du terme, sans faire figure de protectionnistes. Ceci dit, l'un des secteurs de préoccupation du gouvernement est désormais la prolifération évidente des droits compensateurs. Quelle est votre opinion à ce sujet? Dans quelle mesure les solutions ou les réactions préconisées au droits compensateurs ont-elles trouvé une répercussion à vos audiences; à moins qu'il n'y en ait eu aucune?

M. Perrigo: Au niveau de la procédure utilisée par le Tribunal, il s'agirait essentiellement d'une procédure semblable à celle en vigueur pour les plaintes en dumping. En d'autres termes, après enquête, si la preuve est faite qu'il y a bien eu subvention, qu'il y a bien eu préjudice, à ce moment-là, si je comprends bien, le Tribunal serait saisi du dossier pour qu'il procède à une enquête en préjudice du même genre.

Le président: Donc, les modifications essentielles à apporter au niveau politique portent sur les premiers degrés de la pyramide.

Mais passons à un problème plus profond: la notion d'engagement en matière de prix qui, je pense, est beaucoup plus courant dans d'autres pays. Je pense devoir dire que nombre de témoins ont à ce sujet manifesté un accord prudent.

Quelles en sont les répercussions pour vos conclusions et vos recherches au sujet de vos engagements en matière de prix? Quel est le résultat? Une réduction instantanée? Il pourrait y avoir également les répercussions indirectes dont M. Herbert nous parlait.

M. Bertrand: En effet. Mais selon moi, ce qui va être proposé, c'est que les engagements en matière de prix soient formulés au moment de l'enquête devant le sous-ministre du Revenu national et, à ce moment, le dossier ne nous serait pas renvoyé.

Le président: Ce qui aurait au moins pour résultat de vous soulager un peu, non?

M. Bertrand: En effet, à certains égards. Toutefois, chaque fois qu'un engagement de ce genre se présente, il faut tenir compte du fait que d'autres intérêts sont peut-être en jeu, c'est-à-dire au moment où l'engagement est formulé.

[Texte]

If the industry, the complainant, were not satisfied with that type of undertaking, there must be some recourse to have it reviewed.

The Chairman: that recourse could very well fall into your lap.

Mr. Bertrand: Well, that is a policy question at this stage.

The Chairman: Yes.

In other words, the price undertaking—which is another mechanism to arrive at not necessarily a speedy, but at least a fairly acceptable, compromise in an area of differences—does not really have a major impact. You do not visualize most of our cases ending up prior to reference to the Anti-dumping Tribunal?

Mr. Bertrand: Would you like to make a comment Mr. Perrigo?

Mr. Perrigo: Mr. Chairman, particularly in industries consisting of a large number of producers, or more particularly in the case of imports which come from many different sources, it would appear less likely that there would be many price-under-taking situation.

I agree with you that the price-undertaking system, being relatively low cost, would appear to indicate a reduction in the tribunal's workload. On the other hand, it might also prove to be the case that, because the price-undertaking route is less expensive, there might be an incentive for industries to complain more readily of dumpings than they currently do. That would work in the direction of an increase in workload.

The Chairman: Yes, and you zeroed in on, I think, a not insignificant observation and problem, that is the growing cost of our system. Unfortunately, I do not have to tell you that quite often people hesitate before coming forward with what they consider to be a fairly legitimate case—in fact, a real case. Faced with the dilemma of the high cost, and certainly the outcome, more often than not you have a businessman or a corporation that does not take advantage of the law. It seems to me that this is not really justice, as we understand it.

I notice that Mr. MacDonald last night emphasized that the rather informal approach of his organization has at least taken that into consideration—the fact that they now travel here, there and everywhere reducing the costs. Granted, their cases are different in many ways.

Have you any practical recommendations that you think might cut fairly significantly the cost of hearings before the tribunal?

Mr. Bertrand: It is pretty difficult. We are part of an adversary process, if you like, and a great deal is left to the initiative of both parties before us, to the extent that they want to explore and determine, have more witnesses to defend their case, and so on. So, we do not have much control over it.

[Traduction]

Si l'entreprise, la partie plaignante, n'est pas satisfaite par cet engagement, elle doit avoir un recours quelconque sous forme, par exemple, d'une révision du dossier.

Le président: Et ce recours pourrait fort bien vous incomber.

M. Bertrand: En fait, pour l'instant, il s'agit davantage d'une question de politique administrative.

Le président: Certainement.

En d'autres termes, l'engagement en matière de prix—qui est une autre façon d'aboutir à un compromis, pas nécessairement rapide, mais au moins relativement acceptable, en cas de différend,—n'a pas vraiment une grosse incidence. Vous n'envisagez pas que la plupart des dossiers puissent ainsi être clos avant d'être clôturés, avant d'être renvoyés devant le tribunal antidumping, n'est-ce pas?

M. Bertrand: Auriez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet, monsieur Perrigo?

M. Perrigo: Monsieur le président, je pense qu'il y aurait vraisemblablement très peu d'engagements en matière de prix dans les secteurs industriels où les producteurs sont très nombreux, et surtout dans le cas d'importations provenant de sources multiples.

Je suis d'accord avec vous pour dire que le système d'engagement en matière de prix, qui est relativement peu coûteux, semblerait se traduire par une réduction du nombre de dossiers soumis au tribunal. D'autre part, il pourrait y avoir une réaction en sens inverse, en ce sens que la solution de l'engagement étant moins coûteuse, elle pourrait encourager les entreprises à multiplier les plaintes en dumping, ce qui nous alourdirait la tâche.

Le président: En effet, et vous avez mis le doigt, je crois, sur un problème et un argument non négligeables, qui est justement le coût sans cesse croissant de notre système. Malheureusement, inutile de vous dire que bien souvent, les gens hésitent à déposer une plainte qu'ils considèrent comme parfaitement légitime, une plainte qui, en réalité, est parfaitement fondée. Dans la perspective peu séduisante des frais très élevés qu'entraîne cette procédure, sans même parler de l'issue possible, l'homme d'affaires, ou l'entreprise, décidera le plus souvent de ne pas se prévaloir de la loi. Il me semble que cela ne correspond pas à l'idée que nous nous faisons de la justice.

Je remarque que M. MacDonald a relevé hier soir que son organisme avait au moins tenu compte de ce facteur en envisageant la situation sous cet angle assez officieux—c'est-à-dire le fait qu'en se déplaçant d'un bout à l'autre du pays, il réduisait d'autant le coût de la procédure pour les entreprises. D'accord, leurs dossiers sont à bien des égards différents des vôtres.

Auriez-vous des recommandations pragmatiques qui, à vos yeux, pourraient réduire de façon sensible le coût des procédures intentées devant le tribunal?

M. Bertrand: C'est assez difficile. Nous fonctionnons dans un système de type contradictoire, si vous me passez l'expression, dans lequel les deux parties qui comparaissent devant nous doivent prendre le plus clair de l'initiative, dans la mesure où elles veulent aller au fond des choses, procéder à des

[Text]

The only aspect where we could hope to reduce the cost is to try to follow some part of the American way; that is, insist at the preliminary sitting, or before full hearings are started, that that issue be clearly defined by the parties, that admission be made on the basis of the information available and so on, so that we might be able to speed the hearing process.

A great deal of that depends on the goodwill and willingness of parties, and sometimes when they want to use the adversary process to full advantage, they will resist admitting some part of their right to question and cross examine. That is one procedure I would see to try to reduce the cost.

• 1035

Another one, as you did suggest, is for the committee to travel to the industry. We have a great deal of difficulty with that because the hearings involve not only one party but quite a number of them, all located everywhere. So as long as you have many members of the industry, many importers... I agree that most of the cases would be in Quebec and Ontario, or the triangle if you like, but within that, the persons appearing before the tribunal could be anywhere.

The Chairman: You have not suggested that the lawyers lower their fees as one of the...

Mr. Bertrand: No.

The Chairman: Around the room I can now identify all the lawyers without any effort. Their faces all fell, starting with Peter's over there.

Mr. Bertrand: You will notice I did not suggest that with respect to lawyers because, in my former capacity, I tried to suggest some way for them to reduce their fees, and it was not very welcome. So I stay away from that now.

The Chairman: Is there any aspect of your operation, that of the textile board, that of the tariff group, that of revenue, where you could have perhaps some greater co-ordination, almost some joining together of some function that is common, if there is anything common to all these groups? As you know, there have been some suggestions made in the paper and in evidence and in the hearings of Mr. Joyce that probably, possibly, we should be looking at ways and means to reduce the number of boards; that is, to go along perhaps with the American concept, the one-shop type of operation. Do you see any merit in that?

Mr. Bertrand: I think the activity of the board could be carried in any way, either as an independent board or as part of a more general tribunal; I think exactly as the Tariff Board

[Translation]

déterminations, ou encore faire comparaître davantage des témoins à décharge. Nous n'avons en somme guère le contrôle de la situation.

Le seul secteur où nous pourrions essayer de réduire les frais de comparution consisterait pour nous à imiter dans une certaine mesure les Américains, c'est-à-dire insister, lors de l'audience préliminaire, ou avant le début de l'audience formelle, pour que les parties définissent clairement le litige et reconnaissent les éléments de preuve fondés sur les renseignements disponibles,—ce n'est qu'un exemple,—afin que nous puissions à notre tour accélérer la procédure d'audience.

Mais tout cela dépend en grande partie de la bonne volonté des parties qui, justement, préfèrent parfois tirer pleinement parti du système contradictoire et refusent d'admettre les éléments de preuve ou de renoncer, ne serait-ce qu'en partie, au droit qu'elles ont d'interroger et de contre-interroger les témoins. C'est là une procédure que j'aimerais voir mise en place en vue de réduire le coût.

Il y a aussi l'autre idée que vous avez proposée, suivant laquelle le Comité se déplacerait pour aller rencontrer des représentants de l'industrie. La situation crée certains problèmes, car les parties intéressées qui aimeraient participer aux audiences se trouvent éparpillées un peu partout. Tant que participent de nombreux représentants de l'industrie et de nombreux importateurs... Je suis d'accord pour dire que la plupart des cas à étudier surviendraient au Québec et en Ontario, ou plus exactement à l'intérieur du triangle, si vous voulez, mais il n'en reste pas moins que les gens qui comparaissent devant le tribunal peuvent venir de n'importe où.

Le président: Vous ne proposez tout de même pas que les avocats réduisent leurs tarifs à titre de...

M. Bertrand: Non.

Le président: Je peux, sans le moindre effort, identifier tous les avocats qui se trouvent dans la salle à l'heure actuelle. Ils ont de bien tristes têtes. En commençant par celle de Peter.

M. Bertrand: Vous remarquerez que je n'ai pas proposé cela au sujet des avocats, car quand j'occupais mon ancien poste, j'avais proposé une façon pour eux de réduire leurs tarifs, et mon idée n'avait pas été très bien reçue. C'est pourquoi j'évite ce genre de choses maintenant.

Le président: Pensez-vous qu'il pourrait y avoir davantage de coordination entre la commission des textiles, le groupe chargé d'examiner les tarifs et celui qui est chargé des revenus? Ces différents groupes ont-ils tous quelque chose en commun au niveau de leur rôle? Comme vous le savez, on trouve dans certains journaux, ainsi que dans les déclarations faites par M. Joyce, la même proposition: que nous devrions essayer de trouver le moyen de réduire le nombre de commissions, pour alligner notre système un peu plus sur le modèle américain, où tout est régi par un même organisme. Que pensez-vous de cette idée?

M. Bertrand: Je pense que les activités de la commission pourraient être menées à bien autant par un organisme indépendant que par un élément d'un tribunal de droit commun. Je

[Texte]

could see its function also amalgamated into a new one. We do not have any difficulty with whichever policy choice is made.

The Chairman: Regardless of what it is, you would have your identity anyway within that group.

Mr. Bertrand: Since you have a separate law. If there is a separate statute to administer.

The Chairman: Yes.

Mr. Bertrand: Or separate criteria. You could envisage a panel or a group or whatever it is. But it could nevertheless be done easily. I think, normally, when you have a tribunal with a certain number of members, they would develop specialization within the members, exactly as you see in the Federal Court, for instance; there some of the judges are more inclined to do one type of case rather than others. The same thing would develop if you have a unified tribunal.

The Chairman: The Supreme Court area experts on conventions and others on regionalism, as we are finding out. So what you are saying is that you could live with the merger, but you do not see a compelling reason for it.

Mr. Bertrand: I think certainly there might be some advantages as have been outlined, but I think both systems could work. There might be some saving, there might be some simplicity, but this is a matter of policy which is best left to you.

The Chairman: There could be some merit in recommending that such a study be done by another subcommittee but, certainly I would not want to make a snap decision on my own. However, do you feel that you have enough resources at your disposal to do justice to the problems of the business community? Are there sufficient members? Do you have sufficient staff?

Mr. Bertrand: Yes; I think, given the workload that the tribunal has, we have sufficient members; we can handle matters.

The Chairman: How about support staff?

Mr. Bertrand: The support staff? Yes, to the extent that we are limited in terms of time for the research. Even if we had far more we would not get that much more involved. We certainly could have some advantage by having more specialization among our researchers, and that has been increasing by some number.

The Chairman: The extension of the 90-day concept to 120 days plus, in some cases, 15 days: do you not feel that that is sufficient time to do a better job of research? Or do you feel that that is a more realistic period, the 120 days?

Mr. Bertrand: No. I think essentially that given the time available, you do the best job you can.

[Traduction]

pense par exemple que le travail que fait la Commission du tarif pourrait être défini autrement. Quelle que soit la politique choisie, cela ne créera aucun problème pour nous.

Le président: Quelle que soit la décision, vous auriez de toute façon à vous définir dans le contexte du groupe dans son ensemble.

M. Bertrand: Puisqu'il existe une loi distincte à ce sujet. Si, bien sûr, il s'agit d'appliquer une loi distincte.

Le président: Oui.

M. Bertrand: Ou des critères distincts. Il pourrait s'agir d'un groupe, d'un comité, ou autre. Mais ces changements pourraient être facilement réalisés. Il me semble que tout tribunal, quel qu'il soit, comporte un certain nombre de membres ayant des spécialités diverses. C'est ce qu'on retrouve par exemple à la Cour fédérale: certains juges préfèrent un type de procès à un autre. La même chose pourrait se faire dans le cas d'un tribunal unifié.

Le président: A la Cour suprême, certains juges sont experts en matière de conventions et d'autres en matière de régionalisme, comme nous avons pu le constater. En fait, ce que vous dites, c'est que vous pourriez très bien vous débrouiller s'il y avait fusionnement, mais que vous ne pensez pas que cela s'impose.

M. Bertrand: Je pense que cette solution offrirait certains avantages, comme cela a déjà été dit, mais il me semble que les deux systèmes pourraient très bien fonctionner: Le fusionnement pourrait certes amener certaines économies et simplifier le système, mais je pense que vous êtes mieux en mesure que nous de juger de la situation.

Le président: Il faudrait peut-être recommander qu'une étude soit entreprise par un autre sous-comité, car je n'aimerais pas prendre une décision tout de suite, et surtout pas tout seul. Quoi qu'il en soit, pensez-vous disposer de ressources suffisantes pour pouvoir satisfaire aux besoins de la communauté des affaires? Disposez-vous de suffisamment de membres, de suffisamment de personnel?

M. Bertrand: Oui; je pense que le tribunal dispose de suffisamment de personnel pour s'occuper de la charge de travail actuelle.

Le président: Et qu'en est-il de votre personnel de soutien?

M. Bertrand: Le personnel de soutien? Il est assez nombreux, compte tenu des délais qui sont imposés pour les travaux de recherche. Même si nous avions beaucoup plus de personnel, nous ne pourrions pas vraiment faire beaucoup plus que ce que nous faisons à l'heure actuelle. Il nous serait cependant utile d'avoir davantage de chercheurs spécialisés; d'ailleurs, des progrès ont été faits sur ce plan.

Le président: Passons maintenant à cette idée de prolonger la période de 90 jours à 120 jours, et à 135 jours dans certains cas. Pensez-vous que les délais actuels sont assez longs pour vous permettre de faire un bon travail de recherche? Ou pensez-vous plutôt qu'une période de 120 jours serait plus raisonnable?

M. Bertrand: Non. Je pense qu'en gros, il s'agit de faire le meilleur travail possible dans les délais imposés.

[Text]

The Chairman: You mean you fill up the time? Not quite.

Mr. Bertrand: Not quite.

• 1040

The Chairman: In other words, the magic number of 120 days, is that something you accept enthusiastically or, if you were drawing that up, would you want to increase it to 180 days?

Mr. Bertrand: No, I do not think so. What we have to look at is what the marginal advantage is of a few more days, or a few more weeks, in terms of justice being done. I have not done that type of analysing, but it is quite possible, given the time we have, that we cover 90 per cent of what should be done and that nothing much more would be gained by going into a more in-depth analysis, or it could be possible that in some cases a marginal analysis might be more useful. On the other hand, given the cost-benefit approach, we might very well say that we cover most of the issues and most of the points satisfactorily in the time and with the resources available.

The Chairman: Do you feel that your organizational relationship with Revenue could be improved, or is it satisfactory? Is there a great degree of co-operation, or are there frustrations flowing from delays on their side of it?

Mr. Bertrand: No. In my short experience in the tribunal, we have had good co-operation from Revenue. Sometimes they have the habit of bunching some of their references, but most of the time we are told ahead of time what is coming, might be coming, or is likely to come, and so we can get some advance footwork done. Most of the contact with National Revenue is done through our research director and the research officer, who, at least most of them, have received their training in National Revenue. Mr. Besharah would be in a better position to speak regarding the relationship, but my own view is that we have a good relationship.

Mr. Besharah: Oh, yes, I can only reiterate what the chairman has said, that we have excellent co-operation . . .

The Chairman: I would be surprised if you did not, but I just hope that you mean it. I have been around here a long time, and you would not want me to be deceptive in my approach. I always get concerned when I get: Well, it could be a better relationship. Then it almost looks like it is so bad, why have one?

Mr. Besharah: No, our people have discussions with the people in Revenue Canada to inform us of what is going on and what the cases are about.

The Chairman: On pages 13, 14 of your brief, you talk about an area that we do not talk about too often, and that is

[Translation]

Le président: Voulez-vous dire par là que vous utilisez tout le temps qui vous est alloué? Ou pas tout à fait?

M. Bertrand: Pas tout à fait.

Le président: Autrement dit, une période de 120 jours vous satisferait-elle tout à fait, ou préféreriez-vous qu'on la prolonge jusqu'à 180 jours?

M. Bertrand: Non, je ne pense pas. Ce qu'il nous fait regarder, c'est l'avantage marginal de l'ajout de quelques jours ou de quelques semaines supplémentaires. Il faut savoir si le fait de prolonger un peu la période de temps allouée amènera ou non des améliorations. Je n'ai pas analysé la situation moi-même, mais il est tout à fait possible que nous accomplissions déjà 90 p. 100 du travail réalisable et qu'il ne soit pas vraiment profitable de faire une analyse plus approfondie; mais il est également tout à fait possible que dans certains cas, une analyse marginale soit fort utile. D'un autre côté, vu le rapport coût-avantage, on pourrait peut-être tout simplement dire qu'étant donné les délais imposés et les ressources à notre disposition, nous nous débrouillons très bien pour couvrir la plupart des questions et des points essentiels.

Le président: Pensez-vous que vos relations de travail avec le ministère du Revenu pourrait en être améliorées, ou sont-elles satisfaisantes? Y a-t-il beaucoup de coopération entre vous, ou bien êtes-vous gênés dans votre travail à cause de retards provoqués par ce ministère?

M. Bertrand: Je ne suis pas au tribunal depuis très longtemps, mais d'après ce que j'ai pu voir, le ministère du Revenu coopère très bien avec nous. Certains employés de ce ministère ont la malencontreuse habitude de rassembler toutes leurs références, mais la plupart du temps, on nous annonce à l'avance quels documents nous ont été envoyés et nous seront envoyés, et il est donc possible de faire un petit peu de travail en attendant. La plupart des contacts qu'a notre organisme avec le ministère du Revenu reflètent du directeur de la Recherche et des agents de recherche, dont la plupart ont été formés au ministère. M. Besharah serait peut-être mieux en mesure de vous renseigner au sujet de nos rapports avec ce ministère, mais d'après ce que j'ai moi-même pu constater, nos relations sont très bonnes.

M. Besharah: Je ne pourrais que répéter ce qu'a dit le président, à savoir que la coopération qu'on nous offre est excellente . . .

Le président: Le contraire m'aurait étonné, mais j'espère seulement que vous êtes sincère. Je suis là depuis longtemps, et je n'aimerais pas vous leurrer. Je m'inquiète toujours lorsqu'on me dit: eh bien, nos relations pourraient être meilleures. Si les choses ne vont pas bien, alors, pourquoi maintenir des relations?

M. Besharah: Je tiens à vous assurer que nos représentants discutent souvent avec des employés de Revenu Canada pour se renseigner sur ce qui se passe.

Le président: Aux pages 13 et 14 de votre mémoire, vous parlez d'un domaine dont il n'est pas souvent fait état, à savoir

[Texte]

services. Our Proposal 5 am I right or wrong on that one?—the growing concern over the next year is that rather than goods being dumped into the country, we are liable to be getting more services dumped into the country. On page 9 of our paper:

The criteria for finding injury and the new definition of "regional industry" contained in the international Agreements on Anti-dumping Duties and on Subsidies and Countervailing Duties should be taken into account by the tribunal.

One of the things that came out early, Mr. Bertrand, was the growing concern about services being dumped into the country rather than goods. How do you, or how would you, treat that aspect of it?

Mr. Bertrand: To the extent that you have seen in the last few years, there is quite an increase in the relative importance of services as opposed to the production sector in Canada and there should certainly be a genuine concern about the possibility of dumping of services. You might start thinking about some of the engineering firms and services to be provided, and so on. I would not see any difficulty in administering that type of statute, except that the supplier of services in Canada, very frequently, would be far more numerous than producers. It would just be a question of gathering the information in a sector.

The Chairman: I gather there are times, with heavy machinery, heavy equipment, where the injury really comes from dumping the service that goes along with, say, the fabrication of heavy equipment even in Canada, parts and pieces. I think this is going to be a growing trend, anyway. As the world becomes more industrialized, you are going to be selling your knowledge, your royalties, your research, and your services. I was just wondering whether we are doing enough justice to that issue, or whether we are anticipating you to the degree that we should, because we only have these opportunities maybe every decade to review things.

• 1045

Mr. Bertrand: It is certainly a subject matter for which we...

The Chairman: The other thing that we touched on briefly that I sensed that you might want to review, and you may have some views on, is the criteria that you use. Do you think your criteria are sufficient, do you think they should be updated or broadened, or is the business community aware of the criteria according to which you form your conclusions?

Mr. Bertrand: The criteria to determine whether there is material injury or not have been sustained through jurisprudence. When we have some definitions, some descriptions in our rules of procedure, they are indicated only and they are not exhaustive. There might be other ways in which the party would like to determine injury. In that respect, we keep an open mind, and we notify all the parties that, yes, you should put your mind to the traditional criteria of employment, lack

[Traduction]

celui des services. Vous me direz si j'ai raison ou si j'ai tort, mais il me semble que le dumping de services inquiète plus les Canadiens que le dumping de marchandises. A la page 9 de notre rapport, on dit:

Le tribunal devrait tenir compte des critères utilisés pour décider s'il y a ou non préjudice, et de la nouvelle définition de «industrie régionale» contenue dans les accords internationaux sur les droits anti-dumping et sur les subventions compensatoires.

Il semblerait donc, monsieur Bertrand, que les gens s'inquiètent de plus en plus au sujet du dumping de services plutôt que de marchandises. Quelle est votre opinion personnelle à ce sujet?

M. Bertrand: Étant donné que le secteur des services a beaucoup plus augmenté au Canada que le secteur de la production, il paraît tout à fait logique que les gens s'inquiètent au sujet du dumping de services. Songeons par exemple aux bureaux de génie et aux services d'ingénieurs, etc. Je ne pense pas qu'il soit difficile de légiférer là-dessus, mais je crois que les fournisseurs de services seraient souvent plus nombreux au Canada que les producteurs. Il faudrait sans doute obtenir davantage de renseignements au sujet des différents secteurs.

Le président: D'après ce que j'ai compris, dans le cas de la machinerie lourde, par exemple, le préjudice provient en fait du dumping de services qui accompagnent la fabrication de matériel lourd au Canada, à savoir les pièces. Il me semble en tout cas que c'est dans ce domaine qu'il y aura de plus en plus de problèmes. Plus le monde deviendra industrialisé, plus il sera question de vendre ses connaissances, ses droits de propriété, ses travaux de recherche et ses services. Je me demande tout simplement si l'on prête suffisamment attention à cette question, ou si l'on devrait regarder de plus près vos préoccupations, car nous n'avons peut-être la possibilité de réexaminer la situation d'ensemble qu'une fois tous les 10 ans.

M. Bertrand: Il est certain que c'est là un sujet qui nous...

Le président: D'autre part, nous avons parlé brièvement des critères que vous utilisez, et il m'a semblé que vous vouliez revenir un peu là-dessus. Pensez-vous que les critères que vous prévoyez soient suffisants? Pensez-vous qu'ils devraient être mis à jour ou élargis? Enfin, le monde des affaires est-il bien au courant des critères dont vous vous servez pour rendre des décisions?

M. Bertrand: Les critères sur lesquels nous nous fondons pour décider s'il y a préjudice important ou non ont été soutenus par la jurisprudence. Nos règlements de procédure contiennent certaines définitions et descriptions, mais celles-ci ne sont pas exhaustives. Il se peut que la partie concernée veuille appliquer d'autres critères pour déterminer s'il y a ou non préjudice. Si c'est le cas, nous essayons de garder l'esprit ouvert et nous avisons toutes les parties concernées que nous

[Text]

of capacity, and so on, but we also say, "among others, and if you have another form of injury, please" . . .

The Chairman: You are looking for more jurisprudence all the time . . .

Mr. Bertrand: Yes.

The Chairman: . . . and you are creating it all the time.

Mr. Herbert.

Mr. Herbert: I have one point. It has been brought up as a result of a note I have been given, Mr. Chairman. You introduced the subject of the United States concept, and I may have created a wrong impression; the note just seeks to correct that, saying that the inquiry by the International Trade Commission—remember, I was talking about automobiles before—was initiated under the international trade laws related to safeguard provisions. It prompts a question from me, which you might like to comment on.

I have always been impressed by the way the United States operates to protect their domestic industries and I feel that we have a lot to learn. I do not suppose that it would be possible for us to change our legislation under which the Anti-dumping Tribunal operates to incorporate into it some of the safeguard provisions that are operative in the United States, but, obviously, what I am looking for now is why we cannot be as efficient in our control as the United States is—even if, as I have said on previous occasions, it is done by means of losing documents in the United States. They seem to be very efficient in their control and we seem to be very purist in our approach.

Mr. Bertrand, if you have a couple of minutes, would you like to comment?

Mr. Bertrand: You put me in a rather difficult position, because that is a question of policy at that stage and, as members of the tribunal, we stay away from policy normally. Perhaps you could ask Mr. Besharah, who is our director of research but is not a member of the tribunal, to give his own views. The tribunal would not have any view.

Mr. Herbert: If he feels free to do so.

The Chairman: Be careful now, do not take any chances.

Mr. Herbert: Why are we so reluctant to put things on the table and call a spade a spade, Mr. Chairman?

The Chairman: I have no evidence that the officials are reluctant.

Mr. Herbert: No, I do not mean that.

The Chairman: I think the gentlemen are just being polite. If I thought they were reluctant I would say so—I assure you that I do not need any prompting in that respect.

[Translation]

tiendrons compte des critères traditionnels que sont les niveaux d'emploi, l'insuffisance de capacité, etc. Mais nous précisons toujours que ces critères sont des critères «parmi d'autres». Et s'il s'agit d'une autre forme de préjudice . . .

Le président: Vous mettez de plus en plus l'accent sur la jurisprudence . . .

M. Bertrand: Oui.

Le président: Et vous ne cessez d'y ajouter de nouveaux éléments.

Monsieur Herbert.

M. Herbert: J'aimerais poser une toute petite question. Il s'agit, monsieur le président, de quelque chose qui découle d'une note qu'on m'a remise. Vous avez parlé tout à l'heure du modèle américain, et je vous ai peut-être induit en erreur. Cette note ne cherche qu'à corriger la situation en précisant que l'enquête menée par la Commission du commerce international,—et rappelez-vous, je parlais des automobiles tout à l'heure,—avait été lancée en vertu des dispositions de protection prévues dans la loi sur le commerce international. J'en arrive maintenant à ma question.

J'ai toujours été très impressionné par ce que font les États-Unis pour protéger leurs propres industries, et il me semble que nous avons beaucoup à apprendre d'eux. Je ne pense pas que nous puissions modifier les lois en vertu desquelles œuvre le tribunal anti-dumping, afin d'y incorporer certaines dispositions protectionnistes semblables à ce qui existe aux États-Unis, mais je me demande pourquoi nous ne pouvons pas aussi bien contrôler ce qui entre au pays que les États-Unis, même si, comme je l'ai déjà dit plusieurs fois, souvent, les Américains perdent tout simplement des documents. Les Américains semblent être très efficaces sur le plan du contrôle, et nous, nous semblons être très puristes en ce qui concerne notre approche.

Monsieur Bertrand, s'il vous reste encore quelques minutes, vous pourriez peut-être me dire ce que vous pensez de cela.

M. Bertrand: Votre question me place dans une situation difficile, car, à cette étape-là, c'est tout simplement une question de politique, et nous, les membres du tribunal, nous essayons toujours de rester aussi loin que possible de l'aspect politique. Je pourrais peut-être demander à M. Besharah, qui est directeur de la recherche, chez nous, mais qui n'est pas membre du tribunal, de répondre à votre question. Les représentants du tribunal ne peuvent pas se prononcer sur ce genre de choses.

M. Herbert: Je veux bien qu'il réponde.

Le président: Soyez prudent; ne prenez pas de risques.

M. Herbert: Monsieur le président, pourquoi hésitons-nous toujours autant à soulever des questions et à appeler les choses par leur nom?

Le président: Je n'ai aucune preuve, ici, que les représentants soient hésitants ou réticents.

M. Herbert: Non, ce n'est pas cela que je voulais dire.

Le président: Je pense tout simplement que ces messieurs essaient d'être polis. Si j'avais l'impression qu'ils sont tout

[Texte]

Mr. Besharah: It is, of course, a matter of policy, and if the government chooses to assign some new responsibility to the tribunal, I cannot see any reason why the tribunal would not be able to handle it, obviously, if such an additional responsibility were accorded to it. It would require some adjustments, some re-evaluation of our resources—procedures established. But if you were to suggest, why should not the Tariff Board handle it, I think you would get the same answer. We will do, I suppose, what the government requests us to do. There is an alignment between this kind of activity and what we are already doing, but certainly with the existing organization and staff and resources, we could not do it effectively. It requires some adjustments.

• 1050

Mr. Herbert: I realize that this is not the question I should have been putting anyway. Of course, we have to seize every opportunity that presents itself to get something on the record. Hopefully, a message goes back and maybe at some future opportunity, Mr. Chairman, we will have the minister before us or representatives who will be able to put more properly the questions to those people.

The Chairman: I agree there are a lot of questions of policy that should be put to the government.

Mr. Bertrand, we are just getting views—and I am sure this is not policy—but under our system the dumping is handled essentially by National Revenue, and then you determine injury. There have been some suggestions that perhaps it is the custom in the States to proceed along both dumping and injury simultaneously, rather than in sequence. Now, I see the structural problem there, but do you see any advantage or disadvantage to the simultaneous approach?

Mr. Bertrand: I think one of the advantages is that it might be possible to speed the process, having both points determined. What I would like to know is this: What is the ratio of complaint to determination of dumping, and to what extent would that involve the tribunal in more determination of inquiry than is necessary—how much more? I think the people from National Revenue would be in a better position to assess and review the...

The Chairman: What would be the cost of assessing injury—where it may not warrant getting beyond the dumping stage?

Mr. Bertrand: That is right.

The Chairman: I think, unless Mr. Herbert has anything further... Is there any last minute comment? Is there anything you would like to add, Mr. Bertrand?

[Traduction]

simplement réticents, je le dirais. Rassurez-vous, sur ce plan, je sais ce que j'ai à faire.

M. Besharah: Il s'agit bien sûr d'une question d'ordre politique, et si le gouvernement décidait de confier une nouvelle responsabilité au tribunal, je ne vois pas pourquoi ce dernier ne pourrait pas pleinement l'assumer. Cela supposerait certains rajustements et une réévaluation de nos ressources, ainsi que la mise en vigueur de procédures. Mais je pense que si vous demandiez pourquoi la Commission du tarif ne se chargerait pas de ce travail, on vous donnerait la même réponse. J'imagine que nous ferons ce que le gouvernement nous demandera de faire. Il y a un certain alignement à faire entre ce genre d'activité et ce que nous faisons déjà, mais il est certain que nous ne pourrions pas efficacement mener à bien de nouvelles tâches si nous ne disposions pas de personnel et de ressources supplémentaires. C'est pourquoi j'ai dit qu'il faudrait faire certains rajustements.

M. Herbert: Je me rends compte que je n'aurais pas dû poser cette question. Mais je tiens à ce que nous profitons de chaque occasion qui se présente pour obtenir des explications. Il faudra espérer que le message soit transmis, et nous pourrions peut-être, monsieur le président, inviter devant le Comité le ministre, ou des représentants du ministère, qui pourraient, mieux que nous, poser ces questions.

Le président: Je suis d'accord avec vous pour dire qu'il faudrait poser un certain nombre de questions d'ordre politique au gouvernement.

Monsieur Bertrand, tout ce que nous aimerions faire, c'est obtenir différents points de vue. Il ne s'agit pas d'une question de politique, j'en suis convaincu, mais dans le cadre de notre système, c'est le ministère du Revenu national qui s'occupe des cas de dumping, et c'est ensuite à vous qu'il revient de décider s'il y a ou non préjudice important. Mais il semblerait qu'aux États-Unis, l'étude du dumping et l'étude du préjudice se déroulent simultanément, plutôt qu'une après l'autre. Je vois que cela pose un certain problème d'ordre structural, mais pensez-vous que l'approche des études simultanées comporte des avantages ou des inconvénients?

M. Bertrand: Il me semble que l'un des avantages serait peut-être l'accélération du processus, puisque les deux questions seraient réglées à la fois. Mais j'aimerais vous poser une question à mon tour: quel est le rapport entre les plaintes et le fait de décider qu'il y a dumping, et dans quelle mesure le tribunal serait-il amené à faire davantage d'enquêtes? Il me semble que les gens du ministère du Revenu seraient mieux en mesure d'évaluer et d'examiner...

Le président: Combien coûterait l'évaluation du préjudice—là où ce dernier ne justifie pas l'étape suivante, à savoir décider s'il y a ou non dumping?

M. Bertrand: C'est exact.

Le président: Je pense, sauf si M. Herbert a quelque chose à ajouter... Avez-vous un dernier commentaire à faire? Vous voudriez-vous ajouter quelque chose, monsieur Bertrand?

[Text]

Mr. Bertrand: Mr. Chairman, we would like to thank you very much for having us here, and we are looking forward to seeing the result of your work in the committee report.

The Chairman: If history proves me right, we will see more results from your work than you will see from my work. I know that you have approached your job very conscientiously. I know your record speaks for itself and that you will do justice to the task before you. I think it is an excellent appointment. I am very pleased that you are there and I have profited from our short but very fruitful period together. I often wish it had lasted a little longer.

Mr. Bertrand: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Bertrand. The meeting stands adjourned.

[Translation]

M. Bertrand: Monsieur le président, nous aimerions vous remercier de nous avoir reçus, et nous attendons avec impatience de voir le rapport que fera le Comité.

Le président: Si je me fonde sur le passé, nous verrons davantage les résultats de votre travail que vous, ceux du nôtre. Je sais que vous faites votre travail de façon très consciencieuse, et je sais également que vous ferez de votre mieux pour mener à bien la tâche qui vous revient. Je vous félicite de votre nomination. Je tiens à vous dire que je suis très heureux pour vous et que j'ai beaucoup appris pendant la courte, mais très fructueuse période au cours de laquelle nous avons travaillé ensemble. Je me dis souvent que c'est dommage qu'elle n'ait pas duré plus longtemps.

M. Bertrand: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Bertrand. La séance est levée.

APPENDIX "IMPO-3"

P R O P O S A L S O N I M P O R T P O L I C Y

PRESENTATION OF THE ANTI-DUMPING TRIBUNAL
TO THE SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF THE
STANDING COMMITTEE OF FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

October 30, 1981

PRESENTATION OF THE ANTI-DUMPING TRIBUNAL
TO THE SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF THE
STANDING COMMITTEE OF FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

The Tribunal is pleased to accept the invitation of this Committee to appear before it to answer any questions and to provide such information as the Committee may find useful and appropriate in its examination of the proposed changes to the Canadian import legislation. To assist the Committee in its task we have prepared a paper which we would like to present to the Committee. In the paper we have outlined the organizational structure of the Tribunal and its responsibilities. It provides a summary of the Tribunal's activities since its formation. We have endeavoured to describe the Tribunal's inquiry and hearing processes. Proposed changes in the legislation which directly affect the Tribunal have been identified, and comment is offered on the issue of the cost of appearing before the Tribunal.

We hope this presentation will be helpful to the Committee. We are, of course, prepared to answer questions the Committee may have and to endeavour to provide such additional information the Committee may reasonably request.

THE ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Our current anti-dumping legislation came into force on January 1, 1969. This represented an important departure from previous practice, and reflected concessions made by Canada in the course of the so-called Kennedy Round of Multilateral Tariff Negotiations. These, as you know resulted in an "Agreement on Implementation of Article 6 of the General Agreement on Tariffs and Trade" of June 30, 1967, which is more generally known as the GATT Anti-dumping Code.

With Canada's adherence to the GATT Anti-dumping Code, the present structure was put into place. This structure involves a basic dichotomy between the investigation into dumping carried out by government officials (Department of National Revenue, Customs and Excise), and the inquiry into material injury, carried out by a body independent of government. It was for the purpose of discharging this latter responsibility that the Anti-dumping Tribunal was created. Additional responsibilities were subsequently added involving other inquiries at the direction of the Governor in Council and the determination of injury in the case of subsidized goods.

The Tribunal consists of five members appointed by the Governor in Council (section 21(1) of the Act). In addition to a Secretary, also appointed by Order in Council, the Tribunal is supported by an economic research unit and a secretariat providing administrative support.

As can be seen from the attached organizational chart the Tribunal is a relatively small organization currently involving the utilization of close to thirty person-years of employment and the expenditure of about one million dollars annually. Evolution of the Tribunal and the growth of its workload is summarized in Appendix II.

In a general sense, the Tribunal's mandate is to carry out inquiries to determine whether imports are harmful to Canadian production. The nature of the Tribunal's responsibility varies according to the particular situation:

Anti-dumping Inquiries (Section 16)

Under this provision the Tribunal is required to conduct an inquiry and issue a finding within 90 days as to whether the dumping of goods to which a preliminary determination of dumping applies has caused, is causing or is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods, or whether the dumping has materially retarded or is materially retarding the establishment of production in Canada of like goods.

The inquiries carried out under this provision are basically economic ones involving the examination of a wide variety of economic, financial and market factors, and the formulation of a judgment by the Tribunal as to whether the dumping is materially injurious. In any particular case, material injury may be evidenced in different ways, i.e. loss of orders, markets, profits, reduced employment, etc. Rule 11 of the Tribunal's Rules of Procedure provides some guidance as to the criteria of injury upon which the Tribunal relies in formulating its judgment. Article 3(c) of the Code also lists various factors and indices which it is indicated therein should be examined. Of course, factors unrelated to dumping such as product quality, changes in consumer tastes and undumped imports, which may be adversely affecting domestic production, are also taken into account. In establishing the causal relationship between dumping and material injury, pricing is a major area of examination.

Since the concept of material injury itself is not precisely defined in either the GATT or in the new agreements, and because material injury can clearly manifest itself in different ways in different circumstances, the authors of the discussion paper, on page 9, have concluded that it is preferable to continue to be guided by the general injury criteria contained in the international agreements without attempting to define the term "material injury" separately in Canadian legislation.

Anti-dumping inquiries have formed the bulk of the Tribunal's workload since its inception, 103 findings having been issued to the end of 1980. The increase in the Tribunal's workload in this area is illustrated by the fact that of these 103 findings, 37 or 36% were issued in the first seven years of operation, averaging slightly better than five per year. In the period 1976-1980, 66 findings were issued for an average of 13 per year, which is the current level of the Tribunal's activity in this area.

Of the 66 findings of injury issued by the Tribunal in this 11 year period, 30 restricted the injury to something less than the full class of goods covered by the preliminary determinations.

To date in 1981 the Tribunal has issued a further nine findings, two of which were of no injury.

At the end of 1980, 43 findings of injury were in place and affecting goods having an estimated current annual market value in excess of \$1.5 billion.

Reviews (Section 31)

Under this provision, the Tribunal, may at any time after the date of any order or finding made by it, rescind, change, alter or vary the said order or finding or may re-hear any matter before deciding it. This provision provides the Tribunal with the legislative authority necessary to adjust its decisions where appropriate and indeed, to rescind such findings when they are no longer justified.

Although the provision does not distinguish between findings of injury and those of no injury, for very practical reasons, exercise of this authority is necessarily limited to those cases where injury was found. The fundamental responsibility of the Tribunal is the determination of injury caused by dumping. Since proceedings are terminated upon the issuance of a finding of no injury, the Tribunal would be without information on the matter of current dumping should it proceed to subsequently review such a finding, and thus would be unable to establish the required causal connection between dumping and injury. To bring such a matter back before the Tribunal for inquiry would require initiation of a new dumping investigation by Revenue Canada and the making of a preliminary determination.

As a matter of principle, the Tribunal is of the view that the application of anti-dumping duties is a temporary measure to be applied for the purpose of counteracting injurious dumping and should be removed when no longer justified for that purpose. The Anti-dumping Act, however, does not indicate how long an affirmative finding of injury is to remain

in force. It is totally silent on the matter. While Article 9 of the GATT Anti-dumping Code, which deals with the duration of anti-dumping duties, was not incorporated into our statute, the Tribunal has felt that common sense dictates that the review power under section 31 be used to take into account changes in circumstances which occur, as time passes, which could affect the original finding. After all, consumer demands change, markets change, and production performance changes.

The Tribunal has instituted the practice of examining findings of material injury which have been in place for a minimum of three years. Where changes in conditions and circumstances which gave rise to the finding warrant it, action under section 31 is initiated. The timing of such a review hearing is necessarily influenced by the workload of dumping inquiries under section 16. Clearly, the statutory scheduling requirements for section 16 inquiries require them to have first priority. In the administration of its review program, the Tribunal has recognized the special nature of the market for capital goods, i.e. long lead times, infrequency of orders, and the nature of the business cycle. On the two occasions involving heavy electrical apparatus, where the Tribunal concluded that reviews were warranted, the elapsed time between issuance of the findings and review was seven years. In the case involving transformers, the finding was confirmed, and in the other, circuit breakers, the finding was rescinded. An injury finding with respect to turbines was issued in 1976 and, while this finding has not yet been scheduled for review after over five years, the Tribunal has before it a request for rescission.

Of the 25 reviews undertaken to the end of 1980, 15 were on the Tribunal's own initiative; the remaining ten at the request of interested parties. These 25 reviews resulted in the rescission of 22 findings. Only five of the 28 findings of injury issued to the end of 1976 are still in effect.

To date in 1981, the Tribunal has examined conditions relating to ten findings, initiated action in six cases, resulting in the rescission of four findings. One additional finding was altered to provide for the exclusion from the finding of a product not available from Canadian production.

The review process has become an increasingly important part of the Tribunal's workload. The continuing higher level of anti-dumping inquiries since 1976 has of course produced an increase in the number of injury findings requiring review in subsequent years. As we have stated, because of the statutory time limit, priority must be given to the inquiry function, and it is becoming increasingly more difficult with existing resources to meet our commitment with respect to the review process. We are currently engaged in the examination of resource requirements for the establishment and maintenance of an effective and ongoing program for the examination of past injury findings.

Order in Council Inquiries (Section 16.1)

Under this provision the Governor in Council may direct the Tribunal to inquire into and report on any other matter or thing in relation to the importation of goods into Canada that may cause or threaten injury to the production of any goods in Canada. This section is the result of an amendment to the legislation in 1970.

Inquiries are initiated on receipt by the Tribunal of an enabling order in council which specifies the terms of reference of the inquiry. Six months is usually allowed for completion of the inquiry and submission of the report. Unlike other inquiries, the dumping or subsidization of the imports is not a conditional factor relating to the inquiry. In the inquiries carried out by the Tribunal to date, recommendations respecting remedial action were not requested nor included in the reports.

The Tribunal has prepared four such studies, one on the mushroom industry in 1973, and three on the footwear industry in 1973, 1977 and 1981.

Because of the infrequency of such studies it is the usual practice of the Tribunal to supplement its existing staff when called upon to carry out these inquiries.

Subsidy Inquiries

Responsibility for the assessment of injury to production of like goods in Canada resulting from subsidized imports was given to the Tribunal under regulations contained in Order in Council P.C. 1977-838 of March 24, 1977, made pursuant to subsection 7(4) of the Customs Tariff. Under the procedures which have been established, reference to the Tribunal would be by order in council pursuant to section 16.1 of the Anti-dumping Act.

To date the Tribunal has not been called upon to conduct an inquiry respecting subsidized goods. If it were requested to do so, the inquiry process would likely parallel that of the anti-dumping inquiries.

Request for Opinion (Section 13)

Under this provision the Deputy Minister or the complainant prior to the making of a preliminary determination may seek the advice of the Tribunal on the question as to whether there is any evidence that the dumping of goods is materially injurious or materially retarding the establishment of the production in Canada of like goods. On such referrals,

the Tribunal is required to render its advice without holding any hearings thereon and on the basis of such information and advice as is then available to it. Although no specific time limits are imposed on the Tribunal, we endeavour to render our opinion within 30 days of receipt of the reference.

Of the nine references received, the Tribunal was of the opinion that there was evidence of injury in five cases.

JUDICIAL REVIEW

Pursuant to section 28 of the Federal Court Act, the Federal Court of Appeal has jurisdiction to hear and determine an application to review and set aside a decision or order made by a federal board, commission or other Tribunal on the grounds that the board, commission or Tribunal:

- (a) failed to observe a principle of natural justice or otherwise acted beyond or refused to exercise its jurisdiction;
- (b) erred in law in making its decision or order, whether or not the error appears on the face of the record; or
- (c) based its decision or order on an erroneous finding of fact that it made in a perverse or capricious manner or without regard for the material before it.

To the end of 1980, applications for judicial review were filed with the Court in respect of 32 findings of the Tribunal, of which 14 were withdrawn without being heard. Of the remaining 18 applications, 12 were dismissed by the Court and three are pending.

Of the three applications which were successful, the most significant was the Magnasonic decision in 1972 (1972), 30 D.L.R. (3rd) 118 (Fed. C.A.). This application was filed in respect of the Tribunal's finding of September 27, 1971 in connection with television sets from Japan and Taiwan. This decision established the Tribunal's anti-dumping inquiries as quasi-judicial and set out guidelines governing our procedures. The consequence of this decision is that the Tribunal is required to provide access to all information before it, having regard to the

provisions of subsection 29(3); to allow examination on evidence submitted to the Tribunal; and to provide parties opportunity to respond and submit evidence on any information before the Tribunal which is adverse to their interests.

The quasi-judicial nature of the Tribunal's proceedings was subsequently confirmed in the Sarco case. The Sarco decision was in respect of a finding of no injury dated December 31, 1976 issued in connection with pipeline steam controls from the U.S.A. In setting aside this finding, the Court was persuaded that the Tribunal, in failing to provide access to certain confidential material obtained from persons not party to the proceeding, deprived the applicant of the right to the kind of hearing afforded to it under the statute, and that the applicant was deprived of its right to test that information through the Tribunal's refusal to grant the applicant's request for an adjournment for that purpose. Since identical circumstances existed, the Court was also persuaded, for similar reasons, to set aside the Tribunal's finding of injury of February 10, 1978 respecting slate bed billiard tables from the U.S.A.

Although the Court set aside all three findings, the latter two were referred back to the Tribunal for re-hearing. The re-hearings were held and the findings re-issued without any change in the decision.

Of the 12 unsuccessful applications, three concerned matters of natural justice or jurisdiction, six alleged errors in law in the making of the decision or order, and the remaining three were based on alleged erroneous findings of fact.

Applications have been filed in respect of two of the findings which the Tribunal has issued to date in 1981 and these are still pending.

There were also five cases of litigation respecting procedural matters in connection with the Tribunal's footwear inquiry which was referred to the Tribunal by the Governor-in-Council in 1980 under section 16.1 of the Act.

INQUIRY PROCEDURES

In anti-dumping inquiries, the Tribunal issues a Notice of Commencement of Inquiry upon receipt of the preliminary determination. This notice is sent to all known interested parties, published in the Canada Gazette and further circulated through the Tribunal's general mailing list. The notice contains the description of the goods under inquiry and the sources of imports involved. It invites briefs and submissions from interested parties and sets out the times and places of the preliminary and public hearings.

At the same time as issuance of the notice, questionnaires are generally sent to producers, importers and such other parties as may be considered to possess information which the Tribunal feels is important to the inquiry. Generally, the questionnaires solicit factual data on such matters as production, prices, sales, imports, profitability, etc. The questionnaires are in two parts, the first requesting information which is considered public and the second part relating to confidential data.

Parties electing to participate in an inquiry may do so on their own, but frequently find it advantageous to be represented or advised by counsel.

The preliminary sitting, which is generally attended by counsel, is usually held five days before the commencement of the public hearing. The purpose of this sitting is to expedite the conduct of the hearing, by exchanging information; discussing the general procedures to be followed at the hearing; and identifying key issues and problem areas. The Tribunal also advises counsel on matters pertaining to the treatment of confidential information. Under subsection 29(3) of the Act, the Tribunal is obliged to maintain the confidentiality of all information and evidence which is in its nature confidential. Such confidential information would include testimony given during in camera proceedings, the confidential portion of the replies to questionnaires, profit and loss statements, and so on. It is the practice of the Tribunal to allow independent counsel access to all confidential information under their formal undertaking not to disclose such information to anyone. Independent counsel is defined as counsel having no financial or other connection with the interested parties beyond that of the usual client-solicitor relationship. Counsel is not restricted to legal counsel.

An important feature of the inquiry is the public hearing at which interested parties may present evidence and argument. There are established rules of procedure governing such hearings. Proceedings at the hearing are adversarial in nature. Evidence adduced during public and in camera proceedings is subject to cross-examination by opposing counsel and to questioning by the panel of members. It is not uncommon for the Tribunal to call witnesses of its own to give evidence which is considered relevant for the Tribunal's purposes. Parties appearing without counsel may also examine on evidence presented, but because of the confidentiality requirements of subsection 29(3) such examination is necessarily limited to evidence falling within the public domain.

The public hearing usually commences in the seventh week of the 90-day period allowed for the completion of the inquiry. Upon completion of the hearing and after evaluation of the evidence, the Tribunal issues its finding, together with a statement of reasons in both official languages, on the question of material injury or retardation.

The time taken for a hearing, inclusive of the preliminary sitting has averaged four to five days. The Tribunal makes every effort to conclude a hearing within the week, including sitting in the evening and on Saturdays and holidays when appropriate. In exceptional cases, the hearing time may run to as much as two weeks as in the inquiry involving electric motors where we had eleven interested parties represented by nineteen counsel and with considerable time spent on the presentation of evidence and argument on the question of like goods.

May we stress that the economic territory that is covered during the course of a hearing is necessarily very broad (and time-consuming), because the issue of whether material injury has been caused by dumping invites testimony and cross-examination on such matters as financial performance, market competition, product quality and technology, employment, production volume and economies, utilization of production capacity, etc.

To a considerable extent, the inquiry procedures followed by the Tribunal are circumscribed by the decision of the Federal Court in the Magnasonic case. In the 1973-74 period, following the Magnasonic decision, the Tribunal formalized its Rules of Procedure. The Tribunal also assumed responsibility for the collection of much of the relevant data and for its dissemination to interested parties. The introduction of preliminary sittings had the effect of removing most of the argument and discussion on procedural matters from the hearing proper. The practice adopted by the Tribunal at that time of having witnesses read from prepared texts eliminated lengthy question and answer sessions. The introduction of these procedural changes had the effect of offsetting an increase in hearing time resulting from the Magnasonic decision.

With certain exceptions, procedures in the review process under section 31 follow closely those in anti-dumping inquiries. Where the review results from the Tribunal's own initiative, the research activity would normally have been carried out prior to the initiation of the review, but in any event all of the research material forms part of the record of the review and is made available to parties under the appropriate conditions prior to the hearing. Typically review hearings last about one day and it is quite usual for businessmen to appear without counsel. Where it is evident that there will be no opposition to rescission of a finding, such as in the case of a cessation of production in Canada, the Tribunal may proceed by way of a notice of intention to rescind the finding without holding public hearings.

As the Federal Court accepted an application filed in connection with the Tribunal's rescission of its finding in the sheet glass case, it would appear that the Tribunal's procedures under section 31 are subject to judicial review. It is not clear however whether decisions to review or not to review are subject to scrutiny by the Court; the wording of this section appears to be discretionary.

Inquiries conducted by the Tribunal consequent upon a reference by the Governor in Council under section 16.1 appear to be administrative in nature since no action necessarily follows from the Tribunal's findings. Nevertheless, the Federal Court of Appeal, acting on applications filed during the course of the Tribunal's latest footwear inquiry directed that the Tribunal provide counsel with access to all confidential material under the usual undertaking. The Court, however, was not prepared to accede to the applicant's additional request for the right of cross-examination of witnesses.

PROPOSED LEGISLATIVE CHANGES

The alterations to the import legislation being proposed do not alter the Tribunal's basic mandate, that of conducting inquiries to determine the effect of imports on domestic production. This responsibility remains essentially unchanged. Of course, adjustments in the Tribunal's procedures will be required to bring them into conformity with the proposed legislation. The effect on the Tribunal's workload is difficult to assess at this time, being principally dependent upon industry's reaction to the proposed amendments.

For the assistance of the Committee we have detailed hereunder those proposed amendments which bear on the Tribunal's operations:

Price Undertakings

As indicated in the discussion paper the introduction of this procedure is intended to reduce the burden on interested parties, both in time and expense, which results from a full-scale investigation and inquiry. The major part of such saving would come from the elimination of the Tribunal's inquiry process.

Obviously, the extent to which the intended purpose is likely to be achieved will be dependent upon the degree to which interested parties are prepared to avail themselves of the opportunities provided by this procedure. It seems that price undertakings have worked reasonably well in other countries which have adopted this procedure.

The proposed provisions provide for acceptance of an undertaking to increase prices by an amount which may be less than the margin of dumping (or subsidization), and that even when an undertaking has been accepted, the matter may be referred to the Tribunal for inquiry by the Deputy Minister, the importer or the exporter, or the complainant. Where such a reference has been made to the Tribunal, the ensuing finding of the Tribunal would terminate the undertaking. It would seem that the

commercial considerations involved in each particular case would bear largely on any decision, first to give an undertaking, and second, to refer the matter to the Tribunal. For example, even though an exporter may have given an acceptable undertaking, the importer, if his competitive position in the Canadian marketplace is thereby seriously eroded, may elect to incur the expense involved in proceeding to the Tribunal in the hope of obtaining a finding of no material injury.

On the basis of our experience adoption of a procedure for acceptance of price undertakings in the Canadian context is likely to have its greatest application in those situations where there are few parties involved and low or moderate margins of dumping or subsidization. Overall, a procedure for acceptance of price undertakings might result in a reduction in the current level of anti-dumping inquiries. But this should be netted out against the possibility of an increase in the level of dumping and subsidization complaints arising from the expectation of their being resolved through price undertakings.

The procedures proposed also provide for the conduct of an injury inquiry in the event of a violation of the undertaking. While it may be that this situation will not arise often, if at all, we recognize the necessity of having in place a procedure to enable the Tribunal to react quickly.

Adjustment of Countervailing Duties Procedures

The proposed amendments in this area would have procedures for handling subsidization cases parallel those used in anti-dumping cases, thus eliminating the current requirement of having the Governor-in-Council refer the matter to the Tribunal and of imposing the duties. In these circumstances, it would make every sense to have the Tribunal handle subsidization cases in exactly the same way as anti-dumping inquiries.

In recent years two countervailing cases were initiated, one involving baler twine and the other emmenthal cheese. While both cases were resolved without reference to the Tribunal, the elapsed time between initiation and resolution was greater than it would be under the proposed procedure. With the streamlining of countervail procedures providing greater assurance of the application of measures where warranted, one can anticipate increased initiatives in this area, and with time limits imposed for completion of investigations, some cases are likely to reach the Tribunal. The inclusion in the proposed legislation of an increase in the financial burden on a federal or provincial government agricultural support program as a manifestation of material injury further broadens the basis for initiation of cases in this area.

The amendments being proposed to countervailing procedures require little in the way of departure from the Tribunal's current inquiry process. While it is likely the amendments will lead to some increase in countervail complaints, this increase is impossible to quantify at this time.

New Time Limits on Anti-dumping and Countervail Procedures

Currently, in anti-dumping cases the Tribunal is allowed 90 days for conduct of the inquiry and issuance of its decision. Our present practice is to schedule public hearings about the mid-point of the 90-day period. Thus, the hearing is held, deliberations of the Tribunal take place, and the finding, with statement of reasons, prepared and issued within the last 45 days. The Tribunal has adjusted to the obligations imposed by Magnasonic and has instituted a regime to meet its responsibilities. Although the present time limits are tight, the Tribunal is able to cope with them; in only a very few cases have findings been issued without a simultaneous issuance of a statement of reasons in both official languages. The Tribunals' accomplishment in this area has been aided in no small measure by an enthusiastic and able staff.

The proposed changes would expand to 120 days the time the Tribunal has for completion of its inquiry and issuance of its decision. A further 15 days is provided for issuance of its statement of reasons. Under this new time frame the Tribunal proposes commencing the hearing about the 90th day, which is the time limit imposed on Revenue Canada for making the final determination. The reason for this is that the Tribunal, by reason of Magnasonic, is required to communicate to interested parties information it receives which is relevant to its decision, and to provide opportunity for such parties to respond to the information. Certainly, the final determination is an important item of information and experience indicates that the appropriate time to handle it is at the public hearing. Logistical problems make it extremely difficult, if not impossible, to carry out this process after the hearing is completed. Thus, the time which will be taken for conduct of the hearing, deliberations, and issuance of the decision and statement of reasons will be the same as currently exists, i.e. 45 days.

With the present 90-day time limit it is essential that the Tribunal be in a position to commence its inquiry immediately upon receipt of the preliminary determination. The variations in the time taken by Revenue Canada in its investigations causes some uncertainties in the scheduling of the Tribunal's activities. The introduction of a 90-day time limit (135 days in exceptional cases) for issuance of preliminary determinations will permit more definitive planning. It should also be helpful to interested parties involved in any case in scheduling future commitments.

The Tribunal's workload will of course be dictated by the timing and volume of complaints that are made to the Deputy Minister. Regardless of the volume of inquiries, the Tribunal will be required to issue all findings within the period stipulated in the legislation. Under current legislation, the panel of members involved in an inquiry must be no less than three, which means that only one hearing may be conducted at a time.

Accordingly, in the face of a cluster of preliminary determinations concentrated in a short period of time, the Tribunal might find itself unable to hold hearings and issue its findings within the statutory deadline. The solution to this potential problem lies either in empowering less than three members to conduct an inquiry (a panel of two could give rise to difficulties in the event of a split decision), or in providing for a temporary increase in the number of members serving on the Tribunal (and retaining the quorum of three members serving on any particular inquiry).

Request for Opinion on Evidence of Injury

The present wording of subsection 13(8) effectively prevents the Tribunal from obtaining such information additional to that provided by the Deputy Minister and/or the complainant which it considers necessary to properly respond. This has been corrected in the proposed amendments (subsection 16(9)).

Since the Tribunal has been, in effect, operating under a self-imposed time limit of 30 days, the inclusion of this period as a statutory fact presents no problems.

References by the Governor in Council

It is being proposed to expand section 16.1 to permit the Governor-in-Council to have the Tribunal inquire into and report with respect to services that may cause or threaten injury. Interesting questions arise from this provision such as the definition of a service, what constitutes an importation of a service, and how a situation involving a combination of goods and services might be handled. In the event of such a reference, however, the Tribunal would continue to be guided by the terms of reference of the enabling order in council.

Other proposals in the area of safeguard actions envisage a broader application of the findings made by the Tribunal pursuant to references under this section; imposition and/or extension of surtaxes (section 7.1 of the Customs Tariff); and inclusion of products on the Import Control List for purposes of surveillance (section 5(1) of the Export and Import Permits Act). A finding of injury by the Tribunal would also be required in extending basic prices for a period beyond 365 days.

As we have mentioned previously, the basic responsibilities of the Tribunal remain unchanged. The major impact of the proposed amendments is in relation to the Tribunal's procedures. The Tribunal's Rules of Procedure have been in effect since 1974. In addition to providing amendments as required by the proposed new legislation, this would appear to be an opportune time to examine the appropriateness of the existing Rules in the light of current conditions and our experience in their application. The recommendations of various agencies which have prepared studies on administrative boards and Tribunals will, of course, be taken into consideration in any such review of our procedures.

COST OF APPEARING BEFORE THE TRIBUNAL

The costs which are incurred by parties in processing a case through the Tribunal is a matter which has received the attention of industry almost from the time the current system was put into place in 1969. The concerns appear to centre on the cost in terms of both out of pocket expenses as well as the necessity of having senior executives of companies tied up in Ottawa attending hearings for extended periods of time. It also appears from the representations received that this subject is more of a concern to producers than it is to importers and exporters even though this latter group also incur costs in the course of the Tribunal's inquiry.

In any assessment of the matter of cost of appearing before the Tribunal, it would seem appropriate to examine the nature of these costs. Since it is the producers which most often raise the issue, we have detailed hereunder those costs which would typically be incurred by the complainant.

- (a) The first element of cost is that which is incurred in producing information requested by the Tribunal. In practice, participants are requested to provide, through the use of questionnaires, data relating to such factors as production, sales, profitability, employment, imports, prices, etc. This information would be developed from company records usually through existing staff. This data, which is basically statistical, is the minimum which the Tribunal has found is required. The development and consolidation of this data by the Tribunal and its availability to the participants provides a factual basis for discussion at the hearing, thereby facilitating the process.

- (b) Preparation of the case to be presented. To a large extent this is an activity over which the complainant exercises control. After all, it is the complainant who launched the action in the first place, and one must presume that he had information which led him to the conclusion that his problems resulted from dumping. One would think that the principal task here is to bring this information together in an organized fashion for articulation before the Tribunal. It is, of course, in the interest of the complainant to document his case as fully as possible. The information requested in the Tribunal's questionnaire as well as previous decisions, no doubt, provide some guidance to the complainant.
- (c) The next element of cost, and one which has been referred to in briefs presented to this committee, is the time and expense of having senior officials of the company in attendance throughout the hearing. This attendance is required for the purpose of presenting evidence and answering questions on the case being made. Once the case has been presented and cross-examination completed, the continued presence of the officials involved is not a requirement of the Tribunal. However, it is no doubt perceived as desirable to have these officials remain throughout the remainder of the proceedings to monitor the evidence and information submitted by opposing parties and to provide advice to their counsel with respect thereto.
- (d) The last item of cost is the fees charged by counsel. Such fees are privileged information to which the Tribunal has no access, nor is it a matter over which it has any control; such a matter being entirely between counsel and client.

While it is technically true that parties appearing before the Tribunal are not required to retain counsel, and indeed in a few instances parties have chosen to present their own case, with some success, it is realized that the members of the business community appearing before us are not experts on anti-dumping matters nor in the art of advocacy. It is not surprising, therefore, that the overwhelming majority of the parties involved in proceedings before the Tribunal find it preferable to purchase this expertise rather than incur the time and expense which would be necessary to acquire it. Also, for most companies anti-dumping (countervail) is not a matter of ongoing interest to them, with few companies appearing before the Tribunal more than once.

An added benefit derived from retaining independent counsel is that the party has an agent, who, with the appropriate undertaking, is provided access to confidential information and in camera sessions, and to that extent is in a better position to represent his clients interests.

Unfortunately, the complainant, having succeeded in obtaining a favourable finding may find himself faced with the expenditure of additional legal fees in defending his interest before the Federal Court in a subsequent application for judicial review and setting aside of the finding.

That there is a cost involved in proceeding with an anti-dumping action is without question; this was ensured in adopting a system which required an injury test under a quasi-judicial process. Whether the costs being incurred under the current process represent an unmanageable burden to companies seeking the protection provided by the legislation is a question to which the Tribunal is unable to respond. The absence of any factual data concerning the costs being incurred has effectively prevented the Tribunal from formulating a realistic perspective on the matter.

The present arrangements, which to some considerable extent are forced upon us by the Court's interpretation of what Parliament intended in establishing the Tribunal, provide little opportunity to reduce hearing time. Typically, the average hearing lasts about five days and breaks down as follows:

- (a) 1-1½ days for presentation of the complainants' case;
- (b) 1-1½ days for cross-examination of the case including questioning by the Tribunal;
- (c) 1-1½ days for presentation of the importers' case and cross-examination, including questioning by the Tribunal;
- (d) ½-1 day for Tribunal witnesses when called;
- (e) rebuttal evidence is not a major factor and usually takes one to two hours;
- (f) ½ day for argument.

The kind of time elements involved in an average hearing and the very wide economic and market factors that must be examined make it difficult to introduce measures to reduce the hearing time. It is unlikely that one would want to limit the time permitted for the presentation of the complainants' case, and for equally good reasons, limit the time permitted for presentation of the importers' case. To do so, besides raising questions in the area of natural justice and fairness, leaves open the possibility of important evidence not being placed before the Tribunal.

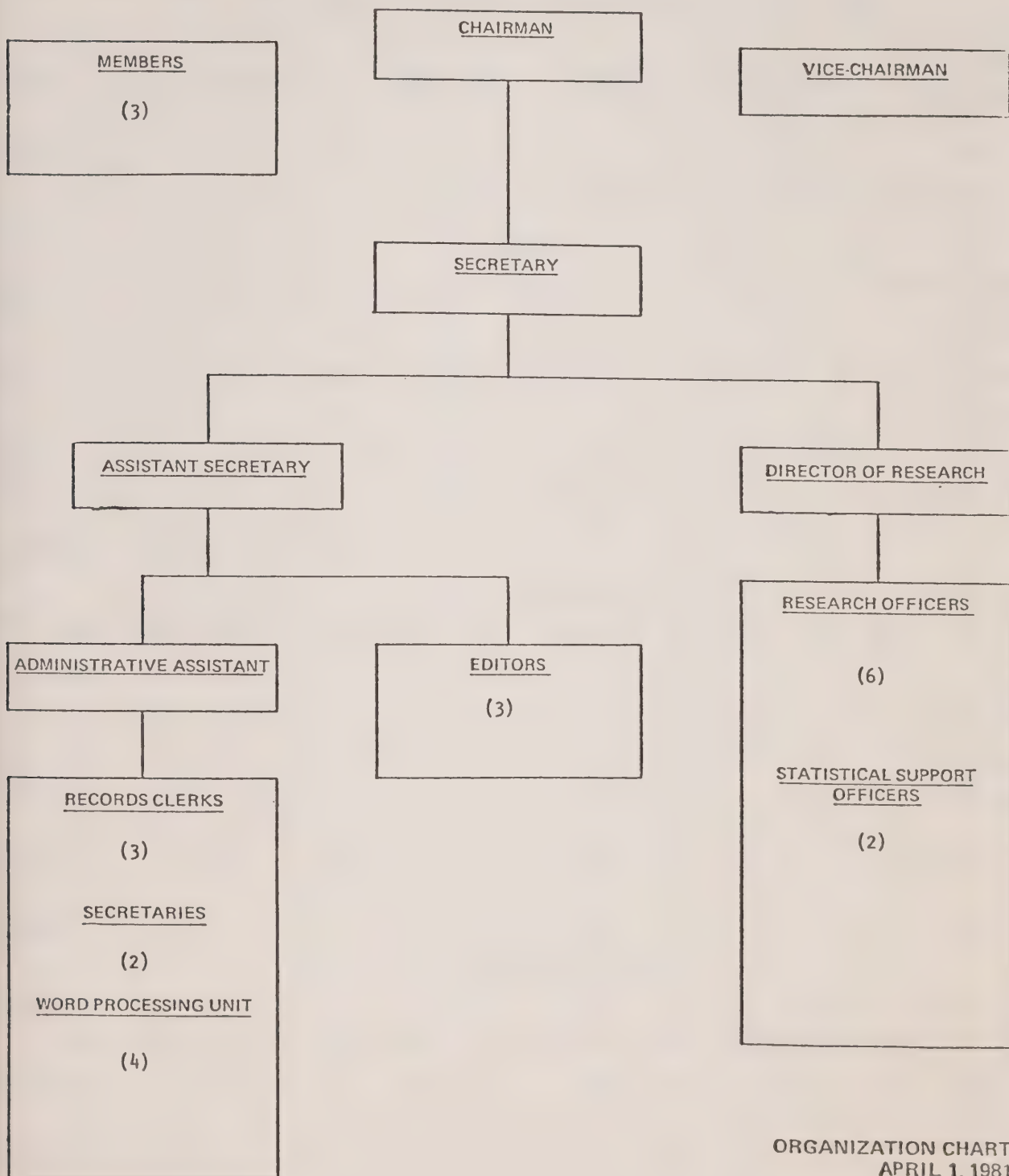
No doubt there is some abuse by counsel of the right of cross-examination and the requests they have placed on complainants for the production of additional information. This, however, is an extremely sensitive and difficult area for the Tribunal in which to introduce restrictions because of the quasi-judicial nature of its proceedings. The relevant economic factors and indices specified in Articles 3(c) and 6(3) of the Anti-dumping and Subsidies Codes respectively, virtually cover the whole of the spectrum of the business activity making it relatively easy for counsel to make an argument for relevancy when challenged.

It is significant that the complaint as to the cost in terms of time and money of appearing before the Tribunal is advanced by Canadian producers, not noticeably by importers/exporters. This was very much the case in the early years of the Tribunal. This betrayed, in our view, a failure of Canadian industry to understand the radical departure in practice effected by Canada's adherences to the GATT Anti-Dumping Code. It had theretofore been only too easy for Canadian producers to obtain anti-dumping duty protection. They found it difficult to adjust to having to establish material injury.

Moving to a purely administrative approach to the determination of material injury as some advocate, would no doubt constitute a saving in cost, for that determination would be removed from the scrutiny of the court. This, however, would be seen as retrogressive in an age where openness in government is demanded. It would, as it appears to us, be bitterly opposed by importers and exporters as being unfair. These are "costs" of a different but perhaps more important kind.

* * * * *

In the foregoing, we have endeavoured to provide the Committee with an appreciation of the Tribunal's role and responsibilities and of the way in which the proposed amendments may affect its operations. We have also tried to cover some of the salient points raised by industry in their response to the discussion paper. We would be pleased to answer any questions the Committee may have in these and other areas.

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

APPENDIX II

*Authorized Person-Years

	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Members & Secretary	4	4	4	4	4	6	6	6	6	6	7	6
Research	3	1	2	2	3	6	5	5	9	12	9	11
Support Staff	6	8	6	6	5	9	10	9	15	14	16	14
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	13	13	12	12	12	21	21	20	30	32	32	31

*Person-years reported on a fiscal year basis (April 1 to March 31).

WORKLOAD

Section 16 Findings Issued	3	5	7	6	6	3	7	13	16	12	13	12
Section 16.1 Inquiries	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	1
Section 31 Reviews	0	0	0	2	1	1	2	2	3	4	5	5
Section 13(7) Referrals	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	2	1
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	3	6	8	9	9	4	9	16	21	17	20	19
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

APPENDIX III

Distribution of Findings

	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Total</u>
Injury	-	3	3	2	3	-	3	6	8	2	3	3	36
Partial Injury	-	-	2	2	-	2	1	1	4	7	5	6	30
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total (Injury)	-	3	5	4	3	2	4	7	12	9	8	9	66
No Injury	3	2	2	2	3	1	3	6	4	3	5	3	37
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total Findings	3	5	7	6	6	3	7	13	16	12	13	12	103
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

APPENDIX IV

Injury Findings in Effect

(at Dec. 31, 1980)

	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Total</u>
Issued	-	3	*5	4	3	2	4	7	12	9	8	9	66
Rescinded	-	2	3	4	3	2	3	4	1	-	-	-	22
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
In Effect	-	1	1	-	-	-	1	3	11	9	8	9	*43

*Injury finding on monochrome and colour televisions set aside by Federal Court.

APPENDIX V

Federal Court Applications

(Section 28 Federal Court Act)

<u>Year</u> *	<u>Withdrawn</u>	<u>Dismissed</u>	<u>Upheld</u>	<u>Pending</u>	<u>Total</u>
1969	-	-	-	-	-
1970	-	1	-	-	1
1971	-	-	1	-	1
1972	-	-	-	-	-
1973	-	-	-	-	-
1974	-	2	-	-	2
1975	1	1	-	-	2
1976	-	2	1	-	3
1977	4	4	-	-	8
1978	2	-	1	-	3
1979	5	1	-	1	7
1980	2	1	-	2	5
Total	14	12	3	3	32

*year shown refers to year in which finding was issued.

APPENDIX VI

HEARING TIMESECTION 16 INQUIRIES

	<u>No. of Hearings</u>	<u>Total Time for Hearings</u>	<u>Average Time Per Hearing</u>
1969	3	20 days	6.7
1970	5	27 days	5.4
1971	8	32 days	4.0
1972	6	23 days	3.8
1973	5	26 days	5.2
1974	4	22 days	5.5
1975	7	26 days	3.7
1976	14	53 days	3.8
1977	17	94 days	5.5
1978	12	59 days	4.9
1979	11	51 days	4.6
1980	12	67 days	5.6

*Includes Preliminary Sittings.

AGE OF INJURY FINDINGS

FINDINGS

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
31. Acrylic Fibre											
35. 12 - hydroxystearic Acid											
35. Industrial Rubber Tires											
37. Ladies' Handbags											
38. Bicycles											
39. Wide Flange Beams											
40. Bar Size Angles											
41. Furniture Casters											
42. Stainless Steel Plate and Sheet											
43. Maleic Anhydride											
44. Billiard Tables											
(Re-hearing ordered by Federal Court Dec.18/79; Re-affirmed Feb. 28/80)											
45. Hermetic Compressors											
46. Electric Slow Cookers											
47. Canned Tomatoes											
48. Graphite Electrodes											
49. Stainless Steel Pipe Fittings											
50. Induction Motors											
51. Wooden Clothespins											
52. Stainless Steel Pipe and Tubing											
53. Diagnostic Reagents											
54. Polypropylene Resins											
55. Rubber Footwear											
56. 12 Gauge Shotshells											
57. Stainless Steel Pipe Fittings											
58. Fork Lift Trucks											
59. Electric Generators											
60. Power Tools											
61. Stearates											
62. Hardboard Panels											
63. Peroxide											
64. Citric Acid											
65. Wheel Rims											
66. Sporting Ammunition											

31. Acrylic Fibre

35. 12 - hydroxystearic Acid

35. Industrial Rubber Tires

37. Ladies' Handbags

38. Bicycles

39. Wide Flange Beams

40. Bar Size Angles

41. Furniture Casters

42. Stainless Steel Plate and Sheet

43. Maleic Anhydride

44. Billiard Tables

(Re-hearing ordered by Federal Court
Dec.18/79; Re-affirmed Feb. 28/80)

45. Hermetic Compressors

46. Electric Slow Cookers

47. Canned Tomatoes

48. Graphite Electrodes

49. Stainless Steel Pipe Fittings

50. Induction Motors

51. Wooden Clothespins

52. Stainless Steel Pipe and Tubing

53. Diagnostic Reagents

54. Polypropylene Resins

55. Rubber Footwear

56. 12 Gauge Shotshells

57. Stainless Steel Pipe Fittings

58. Fork Lift Trucks

59. Electric Generators

60. Power Tools

61. Stearates

62. Hardboard Panels

63. Peroxide

64. Citric Acid

65. Wheel Rims

66. Sporting Ammunition

APPENDICE «IMPO-3»

PROPOSITIONS RELATIVES
À LA POLITIQUE D'IMPORTATION

EXPOSÉ PRÉSENTÉ PAR LE TRIBUNAL ANTIDUMPING
AU SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION DU COMITÉ
PERMANENT DES FINANCES, DU COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

1e 30 octobre 1981

EXPOSÉ PRÉSENTÉ PAR LE TRIBUNAL ANTIDUMPING
AU SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION DU COMITÉ
PERMANENT DES FINANCES, DU COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Le Tribunal accepte avec plaisir l'invitation lancée par le Comité de comparaître devant lui pour répondre aux questions qu'on voudra bien lui poser et pour communiquer les renseignements que le Comité jugera utiles et pertinents dans son examen des modifications proposées aux lois canadiennes relatives à l'importation. En vue de faciliter la tâche du Comité, nous avons rédigé un document que nous aimerions déposer auprès de lui. Ce document présente les structures et l'organisation du Tribunal, et souligne ses responsabilités. Il offre un résumé des activités du Tribunal depuis sa création. Nous avons voulu aussi décrire la procédure qui régit les enquêtes et les audiences du Tribunal. Nous avons traité les modifications proposées à la loi qui touchent directement le Tribunal, et nous offrons des commentaires sur la question du coût des comparutions devant le Tribunal.

Nous espérons que cet exposé sera utile au Comité. Nous sommes disposés, bien entendu, à répondre aux questions que les membres voudront bien nous poser et à leur communiquer les renseignements supplémentaires qu'ils demanderont, dans les limites du raisonnable.

LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

Notre loi antidumping actuelle est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1969. Il s'agissait là d'un important nouveau départ par rapport à ce qui se faisait auparavant, et c'était la conséquence des concessions consenties

par le Canada au cours des Négociations Kennedy multilatérales sur les tarifs douaniers. Ces négociations, comme vous le savez, ont abouti à l'"Accord relatif à la mise en oeuvre de l'Article 6 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce", en date du 30 juin 1967, plus généralement connu sous le nom de Code antidumping du GATT.

Avec l'adhésion du Canada au Code antidumping du GATT, les structures actuelles ont été mises en place. Ces structures comportent une dichotomie fondamentale entre l'enquête concernant le dumping, menée par des fonctionnaires du ministère du Revenu national (Douanes et Accise), et l'enquête concernant le préjudice sensible, menée par un organisme indépendant du gouvernement. C'est aux fins d'assumer cette dernière responsabilité que le Tribunal antidumping a été créé. On lui a confié plus tard d'autres fonctions, notamment la tenue d'autres enquêtes sur les directives du gouverneur en conseil et la détermination de l'existence du préjudice dans le cas des marchandises subventionnées.

Le Tribunal se compose de cinq membres nommés par le gouverneur en conseil (paragraphe 21(1) de la loi). En plus d'un secrétaire, également nommé par décret, le Tribunal est appuyé dans ses travaux par un service de recherche économique et par un secrétariat qui assure les services auxiliaires.

Comme on peut le voir à l'organigramme joint à l'exposé, le Tribunal est un organisme relativement petit qui utilise actuellement près de trente années-personnes et dépense environ un million de dollars par an. L'Appendice II résume l'évolution du Tribunal et la croissance de sa charge de travail.

De façon générale, le Tribunal a pour mandat de mener des enquêtes visant à établir si les importations nuisent à la production canadienne. Le caractère des responsabilités du Tribunal varie selon les secteurs particuliers:

Les enquêtes de dumping (article 16)

Cet article porte que le Tribunal est tenu de mener une enquête, et de prendre des conclusions dans les 90 jours, pour savoir si le dumping des marchandises auxquelles s'applique la décision provisoire de dumping a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables, ou si le dumping a retardé ou retarde sensiblement la mise en production au Canada de marchandises semblables.

Les enquêtes tenues aux termes de ces dispositions sont fondamentalement des enquêtes économiques comportant l'examen d'une vaste gamme de facteurs économiques, financiers et commerciaux et la formulation d'un jugement par le Tribunal portant que le dumping cause ou ne cause pas un préjudice sensible. Dans une affaire donnée, le préjudice sensible peut se manifester de diverses façons, par exemple par la perte de commandes, de marchés ou de bénéfices, par la réduction de l'emploi, etc. L'article 11 des Règles de procédure du Tribunal offre certaine orientation pour ce qui est des critères de préjudice sur lesquels le Tribunal s'appuie pour formuler son jugement. Le paragraphe 3(3) du Code énumère également divers facteurs et indices dont on doit tenir compte. Bien entendu, il est aussi tenu compte des facteurs n'ayant pas trait au dumping, tels que la qualité des produits, l'évolution des préférences des consommateurs et les importations non sous-évaluées, qui peuvent nuire à la production intérieure. Pour établir la relation de cause à effet entre le dumping et le préjudice sensible, les prix retiennent fortement l'attention.

Comme la notion même de préjudice sensible n'est pas définie de façon précise ni dans le GATT ni dans les nouveaux accords, et parce que le préjudice sensible peut nettement se manifester de différentes façons dans des circons-

tances différentes, les auteurs du document de travail, à la page 10, ont conclu qu'il est préférable de continuer à se référer aux critères généraux relatifs à la détermination du préjudice figurant dans les accords internationaux, sans essayer de définir distinctement l'expression "préjudice sensible" dans la législation canadienne.

Les enquêtes de dumping ont constitué le gros de la charge de travail du Tribunal depuis sa création: à la fin de 1980, il avait rendu 103 décisions. L'accroissement de la charge de travail dans ce secteur apparaît au fait que de ces 103 décisions, 37, soit 36 p. 100, ont été rendues au cours des sept premières années, ce qui donne une moyenne légèrement supérieure à cinq par année. Dans la période écoulée de 1976 à 1980, le Tribunal a rendu 66 décisions, soit 13 par année en moyenne: son activité dans ce secteur se situe actuellement à ce niveau.

Parmi les 66 décisions concluant au préjudice rendues par le Tribunal au cours de cette période de 11 ans, 30 limitaient le préjudice à moins que la classe entière des marchandises visées par les décisions provisoires.

Jusqu'ici en 1981, le Tribunal a rendu neuf autres décisions, dont deux concluaient à l'absence de préjudice.

A la fin de 1980, 43 ordonnances de préjudice étaient en vigueur, touchant des marchandises dont la valeur annuelle actuelle sur le marché est estimée à plus d'un milliard et demi de dollars.

Les révisions d'ordonnances (article 31)

Cet article permet au Tribunal, en tout temps après la date d'une ordonnance rendue ou d'une conclusion prise par lui, de réviser, modifier ou annuler l'ordonnance ou les conclusions ou, avant d'en décider, de tenir une nou-

velle audition au sujet d'une affaire. La disposition confère au Tribunal le pouvoir législatif nécessaire pour ajuster ses décisions lorsqu'il convient et même, les annuler lorsqu'elles ne sont plus justifiées.

Bien que la disposition n'établisse pas de distinction entre les décisions concluant au préjudice et celles qui concluent à son absence, pour des raisons très pratiques, l'exercice de ce pouvoir se limite nécessairement aux affaires où l'on a conclu au préjudice. La fonction première du Tribunal est la détermination de l'existence du préjudice causé par le dumping. Comme la procédure prend fin lorsqu'il conclut à l'absence de préjudice, le Tribunal se trouverait sans information sur la question du dumping actuel s'il entreprenait plus tard de réviser cette décision, et il ne serait donc pas en mesure d'établir la relation nécessaire de cause à effet entre le dumping et le préjudice. Ramener une telle affaire devant le Tribunal pour qu'il fasse enquête exigerait l'ouverture d'une nouvelle enquête de dumping par Revenu Canada et la prise d'une décision provisoire.

En principe, le Tribunal est d'avis que l'imposition de droits antidumping est une mesure provisoire qu'il y a lieu d'appliquer pour neutraliser le dumping causant préjudice et qu'il faut supprimer lorsqu'elle ne sert plus cette fin. Toutefois, la Loi antidumping ne précise pas combien de temps la décision concluant au préjudice doit demeurer en vigueur. Elle ne dit pas un seul mot de la chose. Même si l'Article 9 du Code antidumping du GATT, qui traite de la durée des droits antidumping, n'a pas été inscrit dans notre loi, le Tribunal a jugé que le bon sens impose d'utiliser le pouvoir de révision conféré par l'article 31 pour tenir compte de l'évolution dans le temps des circonstances, qui pourrait influencer sur la décision première. Après tout, la demande à la consommation évolue, les marchés évoluent et le rendement de la production évolue aussi.

Le Tribunal a adopté la pratique de revoir les décisions concluant au préjudice sensible qui sont en place depuis trois ans au moins. Dans les cas où l'évolution des conditions et des circonstances qui ont donné lieu à la décision le justifie, on entreprend la révision prévue par l'article 31. Le moment où se tiennent ces audiences de révision dépend nécessairement de la charge de travail au titre des enquêtes de dumping menées en vertu de l'article 16. Bien entendu, les délais prévus par la loi pour les enquêtes en vertu de l'article 16 leur donnent la priorité. Dans l'administration de son programme de révision, le Tribunal a reconnu le caractère spécial du marché des biens d'équipement, c'est-à-dire les longs délais d'approvisionnement, la rareté des commandes et la nature du cycle des affaires. Dans les deux cas ayant trait au matériel électrique lourd, où le Tribunal a conclu que la révision était justifiée, il s'est écoulé sept ans entre la prise des conclusions premières et la révision. Dans l'affaire portant sur des transformateurs, la décision a été confirmée et dans l'autre, portant sur des disjoncteurs, elle a été annulée. Une décision concluant au préjudice à l'égard de turbines a été rendue en 1976 et, bien que la décision n'ait pas encore été inscrite pour révision après plus de cinq ans, le Tribunal a été saisi d'une demande d'annulation.

Parmi les 25 révisions entreprises à la fin de 1980, 15 l'ont été de la propre initiative du Tribunal, les dix autres ayant été lancées à la demande des parties intéressées. Ces 25 révisions ont abouti à l'annulation de 22 décisions. Cinq seulement des 28 décisions de préjudice rendues jusqu'à la fin de 1976 sont toujours en vigueur.

Jusqu'ici en 1981, le Tribunal a examiné les conditions relatives à dix décisions, il a entamé la procédure de révision dans six affaires pour aboutir

à l'annulation de quatre décisions. Une autre décision a été modifiée pour en exclure un produit non disponible dans la production canadienne.

La procédure de révision est devenue un élément de plus en plus important de la charge de travail du Tribunal. Le nombre d'enquêtes de dumping, qui se maintient à un niveau plus élevé depuis 1976, a bien entendu augmenté le nombre de décisions de préjudice devant faire l'objet d'une révision au cours des années suivantes. Comme nous l'avons déjà noté, en raison des délais fixés par la loi, il faut accorder la priorité aux enquêtes et il devient de plus en plus difficile, avec les ⁵ressources en place, de respecter notre engagement à l'égard de la procédure de révision. Nous nous livrons actuellement à l'examen des besoins en ressources pour établir et maintenir un programme efficace et permanent de révision des décisions passées concluant au préjudice.

Les enquêtes sur renvoi par le gouverneur en conseil (article 16.1)

En vertu de cette disposition, le gouverneur en conseil peut instruire le Tribunal de faire enquête et de lui faire rapport sur toute autre question ou chose relative à l'importation de marchandises au Canada qui peut causer ou menacer de causer un tort à la production de toutes marchandises au Canada. La disposition est le fait d'un amendement inscrit dans la loi en 1970.

Le Tribunal ouvre une enquête sur réception d'un décret habilitant qui précise les attributions de l'enquête. On accorde habituellement six mois pour terminer l'enquête et présenter le rapport. A l'encontre des autres enquêtes, le dumping ou le subventionnement des importations n'est pas une condition attachée à l'enquête. Dans les enquêtes menées par le Tribunal jusqu'ici, on n'a pas demandé de formuler des recommandations à l'égard de mesures de redressement et les rapports n'en ont pas données.

Le Tribunal a mené quatre de ces études, l'une sur l'industrie des champignons en 1973 et les trois autres sur l'industrie des chaussures en 1973, en 1977 et en 1981.

En raison de la rareté de ces études, le Tribunal, quand on lui demande d'en faire, s'ajoute habituellement pour la tâche du personnel supplémentaire.

Les enquêtes de subventionnement

La fonction d'apprécier le préjudice causé à la production de marchandises semblables au Canada par les importations subventionnées a été confiée au Tribunal par le Règlement établi par le décret C.P. 1977-838 du 24 mars 1977, pris en vertu du paragraphe 7(4) du Tarif des douanes. Aux termes de la procédure qui a été établie, le renvoi devant le Tribunal se ferait par décret pris en vertu de l'article 16.1 de la Loi antidumping.

Jusqu'ici, le Tribunal n'a pas eu à mener d'enquête concernant des marchandises subventionnées. Si on lui demandait de le faire, la procédure d'enquête serait sans doute semblable à celle des enquêtes de dumping.

Les demandes d'avis (article 13)

Cette disposition prévoit que le sous-ministre ou le plaignant, avant la prise de la décision provisoire, peut demander l'avis du Tribunal sur la question de savoir s'il y a des preuves que le dumping de marchandises cause un préjudice sensible à la mise en production au Canada de marchandises semblables ou retarde sensiblement cette mise en production. Pour ces renvois, le Tribunal est tenu de donner son avis sans tenir d'audiences sur la question et en se fondant sur les renseignements et avis dont il dispose à ce moment-là. Bien qu'il ne soit pas imposé de délai précis au Tribunal, nous nous efforçons de rendre notre avis dans les trente jours de la réception du renvoi.

Parmi les neuf renvois reçus, le Tribunal a été d'avis qu'il y avait preuve de préjudice dans cinq affaires.

L'EXAMEN JUDICIAIRE

Aux termes de l'article 28 de la Loi sur la Cour fédérale, la Cour d'appel fédérale a compétence pour entendre et juger une demande d'examen et d'annulation d'une décision ou ordonnance rendue par un office, une commission ou un autre tribunal fédéral, au motif que l'office, la commission ou le tribunal

- a) n'a pas observé un principe de justice naturelle ou a autrement excédé ou refusé d'exercer sa compétence;
- b) a rendu une décision ou une ordonnance entachée d'une erreur de droit, que l'erreur ressorte ou non à la lecture du dossier; ou
- c) a fondé sa décision ou son ordonnance sur une conclusion de fait erronée, tirée de façon absurde ou arbitraire ou sans tenir compte des éléments portés à sa connaissance.

Jusqu'à la fin de 1980, 34 demandes d'examen judiciaire ont été déposées auprès de la Cour, dont 16 ont été retirées sans être entendues. Des 18 demandes qui restent, 13 ont été rejetées par la Cour et deux sont pendantes.

Parmi les trois demandes qui ont été retenues, la plus importante a été la décision rendue en 1972 dans l'affaire Magnasonic (1972), 30 D.L.R. (3rd) 118 (Fed. C.A.). Cette demande avait été déposée à l'égard de la conclusion prise par le Tribunal, le 27 septembre 1971, à propos de téléviseurs provenant du Japon et de T'ai-wan. La décision a établi le caractère quasi-judiciaire des enquêtes de dumping du Tribunal et posé des lignes de conduite régissant notre procédure. Elle a pour conséquence que le Tribunal est tenu d'accorder l'accès à toute l'information qu'il possède, compte tenu des dispositions du paragraphe 29(3); de permettre l'interrogatoire à l'égard des éléments de preu-

ve présentées au Tribunal; et de donner aux parties l'occasion de répondre et de présenter des éléments de preuve concernant toute information dont est saisi le Tribunal qui est contraire à leurs intérêts.

Le caractère ^{3/}quasi-judiciaire des actions du Tribunal a trouvé dans la suite confirmation dans l'affaire Sarco. La décision en l'affaire portait sur une conclusion d'absence de préjudice prise le 31 décembre 1976 à l'égard de régulateurs de vapeur de pipeline en provenance des Etats-Unis. En annulant cette conclusion, la Cour était convaincue que le Tribunal, pour n'avoir pas accordé l'accès à certains documents confidentiels obtenus de personnes ne participant pas à l'affaire, avait privé le requérant du droit d'être entendu de la façon prévue par la loi, et que le requérant avait été privé de son droit de mettre ces renseignements à l'épreuve par le refus du Tribunal d'accorder l'ajournement demandé par le requérant à cette fin. Comme les circonstances étaient identiques, la Cour, pour les mêmes raisons, a également annulé la décision rendue le 10 février 1978 par le Tribunal à l'égard de tables de billard à fond d'ardoise venant des Etats-Unis.

Bien que la Cour ait annulé les trois décisions, les deux dernières ont été renvoyées devant le Tribunal pour révision. Les révisions ont eu lieu et les conclusions prises de nouveau sans qu'aucun changement soit apporté à la décision.

Parmi les 13 demandes rejetées, quatre avaient trait à des questions de justice naturelle ou de compétence, six à des erreurs présumées de droit dans la prise de la décision ou de l'ordonnance, et les trois dernières à des conclusions de fait présumément erronées.

Des demandes d'examen ont été déposées à l'égard de deux des décisions rendues jusqu'ici par le Tribunal en 1981: elles sont encore pendantes.

Il y a eu également cinq cas en litige portant sur des questions de procédure concernant l'enquête menée par le Tribunal sur les chaussures, qui avait été renvoyée devant lui par le gouverneur en conseil en 1980, en vertu de l'article 16.1 de la loi.

LA PROCÉDURE D'ENQUÊTE

Dans les enquêtes de dumping, le Tribunal donne un avis d'ouverture d'enquête dès réception de la décision provisoire. Cet avis est envoyé à toutes les parties intéressées connues, il est publié dans la Gazette du Canada et reçoit plus ample diffusion par le moyen de la liste générale d'envoi du Tribunal. Il donne la description des marchandises faisant l'objet de l'enquête et les sources des importations en cause. Il invite les parties intéressées à présenter des exposés et communications et fixe la date et le lieu des audiences préliminaires et publiques.

En même temps que l'avis, des questionnaires sont généralement envoyés aux producteurs, aux importateurs et aux autres parties considérés comme pouvant posséder des renseignements jugés importants par le Tribunal pour les fins de l'enquête. En général, les questionnaires demandent des données pratiques sur des points comme la production, les prix, les ventes, les importations, la rentabilité, etc. Ils sont en deux parties, la première demandant des renseignements considérés comme étant du domaine public, la seconde ayant trait aux données confidentielles.

Les parties qui entendent participer à une enquête peuvent le faire de leur propre chef, mais elles trouvent souvent avantageux de se faire représenter par un procureur.

La séance préliminaire, à laquelle assistent habituellement les procureurs, se tient généralement cinq jours avant le début de l'audience publique. Elle a pour but d'accélérer le déroulement de l'audience par l'échange de renseignements, de discuter de la procédure à suivre à l'audience et de cerner les questions clés et les secteurs problèmes. Le Tribunal y donne aussi des avis aux procureurs sur les questions relatives au traitement des renseignements confidentiels. Aux termes du paragraphe 29(3) de la loi, le Tribunal est tenu de conserver le secret à l'égard de tous les renseignements éléments de preuve qui ont un caractère confidentiel. Sont confidentiels les témoignages donnés durant les délibérations à huis clos, la partie confidentielle des réponses aux questionnaires, les états de profits et pertes et le reste. La pratique du Tribunal est de donner aux procureurs indépendants l'accès à tous les renseignements confidentiels sur leur engagement formel de ne les divulguer à personne. Les procureurs indépendants sont ceux qui n'entretiennent avec les parties intéressées aucun lien financier ou autre sauf la relation professionnelle entre client et procureur. Les procureurs ne doivent pas nécessairement être des conseillers juridiques.

Un élément important de l'enquête est l'audience publique à laquelle les parties intéressées peuvent présenter des éléments de preuve et des exposés. Des règles établies de procédure régissent ces audiences, dont les délibérations ont un caractère oppositionnel. Les éléments de preuve présentés au cours des délibérations tenues en public et à huis clos sont assujettis au contre-interrogatoire du procureur opposant et aux questions des membres du tribunal. Il n'est pas rare que le Tribunal convoque ses propres témoins pour donner un témoignage jugé pertinent pour les fins du Tribunal. Les parties comparissant sans procureur peuvent elles aussi se livrer à l'interrogatoire à

l'égard des éléments de preuve présentés, mais en raison des exigences relatives au secret du paragraphe 29(3), cet interrogatoire se limite nécessairement aux éléments de preuve qui sont du domaine public.

L'audience publique commence habituellement dans la septième semaine de la période de 90 jours ^{, accordée} pour l'achèvement de l'enquête. Une fois l'audience terminée et après avoir apprécié les éléments de preuve, le Tribunal rend sa décision, accompagnée d'un exposé des motifs dans les deux langues officielles, sur la question du préjudice sensible ou du retard.

Le temps consacré à une audience, y compris la séance préliminaire, s'est établi à quatre ou cinq jours en moyenne. Le Tribunal consent tous les efforts voulus pour terminer l'audience dans la semaine: il siège pour cela le soir, le samedi et les jours fériés quand il le faut. Exceptionnellement, l'audience peut durer jusqu'à deux semaines, comme il en a été dans l'enquête sur les moteurs électriques, où nous avons onze parties intéressées représentées par dix-neuf procureurs et où l'on a consacré beaucoup de temps à présenter éléments de preuve et exposés sur la question des marchandises semblables.

Il convient de signaler que le territoire économique parcouru dans le cours d'une audience est nécessairement très vaste (ce qui prend beaucoup de temps), parce que la question de savoir si le dumping a causé un préjudice sensible exige témoignages et contre-interrogatoire sur des questions telles que le rendement financier, la concurrence sur le marché, la qualité du produit et la technologie, l'emploi, le volume et les économies de production, l'utilisation de la capacité de production, etc.

Dan une large mesure, la procédure d'enquête suivie par le Tribunal est circonscrite par la décision rendue par la Cour fédérale dans l'affaire Magnasonic. Dans les années 1973-1974, à la suite de la décision Magnasonic, le Tribunal a donné une forme précise à ses Règles de procédure. Il a également assumé la responsabilité du rassemblement d'une bonne partie des données pertinentes et de leur diffusion aux parties intéressées. L'institution des séances préliminaires a eu pour effet d'alléger l'audience proprement dite de la plus grande partie des débats et discussions sur les questions de procédure. La pratique adoptée à cette époque par le Tribunal de faire lire aux témoins des textes préparés a supprimé les longues séances de questions et réponses. La mise en place de ces changements de procédure a contrebalancé l'augmentation de la durée des audiences entraînée par la décision rendue dans l'affaire Magnasonic.

À certaines exceptions près, la procédure de la révision exécutée en vertu de l'article 31 suit étroitement celle des enquêtes de dumping. Lorsque la révision procède de la propre initiative du Tribunal, les travaux de recherche auront normalement été exécutés avant l'ouverture de la révision, mais de toute façon tous les documents de recherche font partie du dossier de la révision et sont mis à la disposition des parties dans les conditions appropriées avant l'audience. Le plus souvent, les audiences de révision durent environ une journée et il est tout à fait courant que les hommes d'affaires y comparaissent sans procureur. Lorsqu'il est évident qu'il ne sera pas fait opposition à l'annulation d'une décision, comme dans le cas de la cessation de production au Canada, le Tribunal peut procéder par avis d'intention d'annuler la décision, sans tenir une audience publique.

Étant donné que la Cour fédérale a accepté une demande déposée en rapport avec l'annulation par le Tribunal de sa décision dans l'affaire du verre à vitres, il semblerait que les mesures prises par le Tribunal en vertu de l'article 31 peuvent faire l'objet de l'examen judiciaire. Il n'est pas assuré, toutefois, que les décisions prises de réviser ou de ne pas réviser soient assujetties à l'examen de la Cour; le libellé de l'article paraît être discrétionnaire.

Les enquêtes menées par le Tribunal à la suite d'un renvoi de la part du gouverneur en conseil en vertu de l'article 16.1 semblent posséder un caractère administratif, puisque les décisions du Tribunal ne donnent pas nécessairement lieu à des mesures. Néanmoins, la Cour fédérale d'appel, statuant sur des demandes déposées durant le cours de la dernière enquête du Tribunal sur les chaussures, a instruit le Tribunal de donner aux procureurs l'accès à tous les documents confidentiels sous réserve de l'engagement habituel. La Cour, cependant, n'a pas voulu accéder à la demande supplémentaire formulée par le requérant d'avoir le droit de faire subir un contre-interrogatoire aux témoins.

LES MODIFICATIONS LÉGISLATIVES PROPOSÉES

Les changements que l'on propose d'apporter aux lois visant les importations ne modifient pas le mandat de base du Tribunal, qui est de mener des enquêtes pour établir l'effet des importations sur la production intérieure. Pour l'essentiel, cette responsabilité demeure la même. Bien entendu, il faudra adapter certains éléments de la procédure du Tribunal pour les rendre conformes à la loi proposée. Il est difficile d'apprécier à l'heure actuelle les répercussions sur la charge de travail du Tribunal, qui dépendront principalement de la réaction de l'industrie aux modifications proposées.

Voulant faciliter la tâche du Comité, nous traitons en détail ci-après les modifications proposées qui portent sur les activités du Tribunal.

Les engagements en matière de prix

Comme l'indique le document de travail, la mise en place de ces engagements vise à réduire le fardeau des parties intéressées, aussi bien en temps qu'en frais, qui découle des procédures normales d'enquête. La plus grande partie de ces économies proviendrait de la suppression de la procédure d'enquête du Tribunal.

De toute évidence, la mesure dans laquelle le but visé est susceptible d'être atteint dépend de la mesure dans laquelle les parties intéressées sont disposées à profiter des occasions qu'offre cette méthode. Il semble que les engagements en matière de prix ont connu un assez grand succès dans d'autres pays qui les ont adoptés.

Les dispositions proposées prévoient l'acceptation d'un engagement d'augmenter les prix d'un montant qui peut être inférieur à la marge de dumping (ou de subventionnement), et elles prévoient que même lorsqu'un engagement a été accepté, l'affaire peut être renvoyée au Tribunal, en vue d'une enquête, par le sous-ministre, l'importateur ou l'exportateur, ou le plaignant. Lorsqu'il y a eu renvoi devant le Tribunal, la conclusion prise dans la suite par ce dernier mettrait fin à l'engagement. Il semblerait que les considérations commerciales attenantes à chaque affaire particulière influeraient fortement sur la décision, d'abord de donner un engagement, et ensuite de renvoyer l'affaire devant le Tribunal. Par exemple, même si un exportateur a donné un engagement acceptable, l'importateur, si sa situation concurrentielle sur le marché canadien s'en trouve gravement détériorée, voudra peut-être assumer les

frais occasionnés par le recours devant le Tribunal, dans l'espoir d'obtenir une décision concluant à l'absence de préjudice sensible.

D'après notre expérience, l'adoption d'une procédure d'acceptation d'engagements en matière de prix dans le contexte canadien trouvera probablement sa plus grande application dans les situations où il y a peu de parties en cause et où il existe des marges faibles ou modérées de dumping ou de subventionnement. Dans l'ensemble, la procédure d'acceptation d'engagements en matière de prix pourrait entraîner la réduction du nombre actuel d'enquêtes de dumping. Mais il y a lieu de mesurer cet avantage à la possibilité de l'augmentation du nombre de plaintes relatives au dumping ou au subventionnement provenant de l'attente qu'il y sera fait droit par des engagements en matière de prix.

La procédure proposée prévoit également la tenue d'une enquête concernant le préjudice dans le cas où l'engagement n'est pas honoré. Même si l'on peut penser que pareille situation ne se produira pas souvent, et peut-être jamais, nous reconnaissons la nécessité de disposer d'une procédure permettant au Tribunal de réagir rapidement.

Adaptation de la procédure relative aux droits compensateurs

Les modifications proposées dans ce secteur établiraient le parallèle entre le traitement des affaires de subventionnement et celui des affaires antidumping, éliminant ainsi l'obligation actuelle de faire renvoyer la question au Tribunal par le gouverneur en conseil et d'imposer les droits. Dans ces circonstances, il y aurait tout lieu de charger le Tribunal de traiter les affaires de subventionnement exactement de la même manière que les enquêtes de dumping.

Ces dernières années, deux affaires de compensation ont été ouvertes, l'une ayant trait à la ficelle à lier et l'autre, au fromage emmenthal. Bien que les deux affaires aient été résolues sans renvoi devant le Tribunal, il s'est écoulé plus de temps entre l'ouverture des affaires et leur résolution que ce ne serait le cas en vertu de la procédure proposée. Avec la simplification de la procédure régissant les droits compensateurs, qui donnera une plus grande assurance de l'application de mesures lorsque cela est justifié, on peut s'attendre à une activité accrue dans ce secteur, et vu les délais imposés à l'achèvement des enquêtes, certaines affaires ont de bonnes chances de se retrouver devant le Tribunal. L'addition, dans la définition du préjudice sensible inscrite dans la loi proposée, de l'accroissement de la charge financière d'un programme fédéral ou provincial de soutien de l'agriculture élargit encore la possibilité que des affaires soient ouvertes dans ce secteur.

Les modifications que l'on propose d'apporter à la procédure de compensation changeraient peu de chose au processus actuel d'enquête du Tribunal. Les modifications amèneront probablement certaine augmentation des plaintes en matière de compensation, mais il est impossible à l'heure actuelle de mettre un chiffre sur cette hausse.

Les nouveaux délais fixés pour la procédure antidumping et de compensation

Aujourd'hui, dans les affaires antidumping, le Tribunal dispose de 90 jours pour faire enquête et rendre sa décision. Notre usage actuel est de tenir les audiences publiques vers le milieu de cette période. Ainsi, l'audience est tenue, les délibérations du Tribunal ont lieu et la décision, accompagnée de l'exposé des motifs, est rédigée et publiée au cours des derniers 45 jours. Le Tribunal s'est adapté aux obligations imposées par l'affaire

Magnasonic et a institué un régime lui permettant de s'acquitter de ses responsabilités. Bien que les délais actuels soient serrés, le Tribunal réussit à les respecter: ce n'est que dans un très petit nombre d'affaires que la décision a été communiquée sans être accompagnée de l'exposé des motifs dans les deux langues officielles. Les réalisations du Tribunal dans ce domaine ont reçu l'appui, pour une part qui n'est pas petite, d'un personnel enthousiaste et compétent.

Les modifications proposées porteraient à 120 jours le délai dont dispose le Tribunal pour terminer son enquête et rendre sa décision. Quinze jours de plus sont accordés à la publication de l'exposé des motifs. Avec ce nouveau calendrier, le Tribunal se propose de commencer l'audience vers le 90^e jour, qui est le délai imposé à Revenu Canada pour rendre la décision définitive. La raison en est que le Tribunal, par suite de l'affaire Magnasonic, est tenu de communiquer aux parties intéressées les renseignements qu'il reçoit qui intéressent sa décision, et de donner à ces parties l'occasion de réagir à ces renseignements. Il est certain que la décision définitive est un élément important d'information et l'expérience donne à penser que le bon moment de le traiter est à l'audience publique. Des problèmes de logistique font qu'il est extrêmement difficile, sinon impossible, d'assurer ce traitement après la fin de l'audience. Ainsi, le temps consacré à l'audience, aux délibérations et à la publication de la décision et de l'exposé des motifs demeurera le même qu'aujourd'hui, soit 45 jours.

Avec le délai actuel de 90 jours, il est essentiel que le Tribunal soit en mesure de commencer son enquête dès qu'il reçoit avis de la décision provisoire. Les variations de la période consacrée par Revenu Canada à ses en-

quêtes sont cause de certaine incertitude dans le programme d'activité du Tribunal. L'institution d'un délai de 90 jours (135 dans les cas exceptionnels) pour la prise des décisions provisoires rendra possible une planification plus définitive des activités. Ce délai devrait aussi être utile aux parties intéressées qui participent à une affaire, leur permettant d'établir le programme de leurs engagements futurs.

La charge de travail du Tribunal sera fonction, bien entendu, du nombre de plaintes adressées au sous-ministre et du moment où elles lui parviendront. Peu importe le nombre d'enquêtes, le Tribunal sera tenu de prendre toutes ses conclusions dans la période fixée par la loi. Selon les dispositions actuelles, le nombre de membres participant à une enquête ne doit pas être inférieur à trois, ce qui veut dire qu'il ne peut y avoir qu'une seule audience à la fois.

En conséquence, face à une pile de décisions provisoires accumulées en une courte période, le Tribunal pourrait se trouver incapable de tenir les audiences et de rendre ses décisions dans le délai prescrit par la loi. La solution de ce problème en puissance, c'est soit d'autoriser moins que trois membres à mener une enquête (un comité de deux membres pourrait donner lieu à des difficultés en cas d'avis partagés), soit d'assurer l'augmentation provisoire du nombre des membres du Tribunal (et de conserver le quorum de trois membres participant à une enquête donnée).

Les demandes d'avis sur la preuve du préjudice

Le libellé actuel du paragraphe 13(8) empêche effectivement le Tribunal d'obtenir d'autres renseignements, en plus de ceux fournis par le sous-ministre et par le plaignant, qu'il estime nécessaires pour donner un avis éclairé. Les modifications proposées rectifient cet état de choses (paragraphe 16(9)).

Comme le Tribunal, dans ces cas, s'est imposé en fait à lui-même un délai de trente jours, inscrire cette période dans la loi n'offre aucun problème.

Les renvois par le gouverneur en conseil

Il est proposé d'élargir l'article 16.1 de manière à ce que le Tribunal, saisi d'un renvoi par le gouverneur en conseil, ouvre une enquête et fasse rapport au gouverneur en conseil sur l'importation de services qui peut causer ou menacer de causer un préjudice. Cette disposition soulève des questions intéressantes: quelle est la définition de service, qu'est-ce qui constitue l'importation d'un service, et comment pourrait-on traiter une situation comportant un ensemble de marchandises et de services. En cas de pareils renvois, toutefois, le Tribunal continuerait à tenir compte des attributions précisées dans le décret habilitant.

D'autres propositions, dans le secteur des mesures de rétorsion, envisagent une application plus large des conclusions prises par le Tribunal à la suite de renvois en vertu de cet article: l'imposition et la prolongation de surtaxes (paragraphe 7(1) du Tarif des douanes), et l'inclusion de produits dans la liste de marchandises d'importation contrôlée à des fins de surveillance (paragraphe 5(1) de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation). Une décision de préjudice rendue par le Tribunal serait également nécessaire pour prolonger les prix de base pendant une période supérieure à 365 jours.

Nous l'avons déjà noté, les attributions fondamentales du Tribunal demeurent inchangées. Les répercussions principales des modifications proposées portent sur la procédure suivie par le Tribunal, dont les Règles de procédure sont en vigueur depuis 1974. Le temps est venu, semble-t-il, en plus d'appor-

ter des modifications comme le veut la nouvelle loi proposée, d'examiner la convenance des règles en vigueur à la lumière des conditions actuelles et de l'expérience acquise dans leur application. Nous tiendrons compte, bien entendu, dans cet examen de notre procédure, des recommandations formulées par les divers organismes qui ont fait l'étude des commissions et tribunaux administratifs.

CE QU'IL EN COÛTE DE COMPARAÎTRE DEVANT LE TRIBUNAL

Les frais occasionnés aux parties par le traitement d'une affaire devant le Tribunal sont une question qui a retenu l'attention de l'industrie presque depuis la mise en place du régime actuel en 1969. On semble se préoccuper surtout des dépenses de poche et de la nécessité de voir des cadres supérieurs des sociétés retenus à Ottawa pour les audiences pendant de longues périodes. Il semble aussi, d'après les commentaires formulés, que ce souci est plus marqué chez les producteurs que chez les importateurs et exportateurs, même si ce dernier groupe fait aussi des dépenses dans le cours des enquêtes menées par le Tribunal.

Pour bien apprécier ce qu'il en coûte de comparaître devant le Tribunal, il paraît indiqué de se pencher sur la nature de ces frais. Comme ce sont les producteurs, le plus souvent, qui soulèvent la question, nous traitons en détail dans les lignes qui suivent les dépenses que doit normalement faire le plaignant.

- a) Le premier élément des frais est la dépense occasionnée par la production de l'information demandée par le Tribunal. Dans la pratique, on demande aux participants de fournir, en répondant

à des questionnaires, des données relatives à des facteurs comme la production, les ventes, la rentabilité, l'emploi, les importations, les prix, etc. Ces renseignements proviennent normalement des dossiers de la société et sont habituellement consignés par le personnel en place. Les données, foncièrement de caractère statistique, constituent le minimum nécessaire d'après l'expérience du Tribunal. L'explicitation et la consolidation de ces données effectuées par le Tribunal et leur mise à la disposition des participants assurent une base de faits fondant les discussions à l'audience, ce qui facilite le déroulement de l'affaire.

- b) La préparation de l'affaire à présenter. Dans une large mesure, c'est là une activité sur laquelle le plaignant exerce pleine maîtrise. Après tout, c'est lui qui a intenté l'action au départ, et l'on doit supposer qu'il possédait des renseignements l'amenant à la conclusion que ses problèmes provenaient du dumping. On croirait que la tâche qui s'impose ici, c'est de rassembler et de structurer ces renseignements pour les présenter au Tribunal. Bien entendu, il est de l'intérêt du plaignant de documenter sa cause le plus complètement possible. Les renseignements demandés dans le questionnaire du Tribunal, de même que les décisions antérieures, peuvent sans doute orienter quelque peu le plaignant.
- c) L'élément suivant des frais, dont il est fait mention dans des exposés présentés au Comité, est le temps et la dépense consacrés à la présence de cadres supérieurs de la compagnie tout au long de l'audience. Cette présence est nécessaire pour présenter les

éléments de preuve et répondre aux questions posées sur l'affaire traitée. Une fois l'affaire présentée et le contre-interrogatoire terminé, la présence des cadres en cause n'est plus exigée par le Tribunal. Toutefois, on juge sans doute souhaitable que ces cadres demeurent jusqu'à la fin pour surveiller les éléments de preuve et les renseignements présentés par les parties opposantes et pour donner des avis à leurs procureurs sur ces questions.

- d) Dernier élément des frais: les honoraires des procureurs. Ces honoraires tombent sous le coup des communications confidentielles auxquelles le Tribunal n'a pas accès, et à l'égard desquelles il n'a aucun droit de regard: cela se traite entièrement entre client et procureur.

S'il est théoriquement vrai que les parties comparaissant devant le Tribunal ne sont pas tenues de retenir les services d'un procureur, et que même, en quelques occasions, des parties ont décidé de plaider leur propre cause, avec certain succès, on doit reconnaître que les gens d'affaires comparaissant devant nous ne sont pas versés dans les questions de dumping ni dans l'art de soutenir une cause. Il n'est donc pas étonnant que la très grande majorité des parties impliquées dans les affaires entendues par le Tribunal préfèrent acheter ces connaissances spécialisées plutôt que de dépenser le temps et l'argent nécessaires à leur acquisition. En outre, pour la plupart des sociétés, les questions de droits antidumping ou compensateurs n'offrent pas un intérêt permanent, peu d'entre elles comparaissant devant le Tribunal plus d'une fois.

Retenir les services d'un procureur indépendant présente un autre avantage: la partie dispose d'un agent qui, sous réserve de l'engagement prescrit, a accès aux renseignements confidentiels et aux séances à huis clos et, pour autant, est mieux en mesure de représenter les intérêts de son client.

Malheureusement, le plaignant qui a réussi à obtenir une décision favorable peut devoir faire des frais juridiques supplémentaires pour défendre ses intérêts devant la Cour fédérale, s'il est déposé ultérieurement une demande d'examen et d'annulation de la décision.

Qu'il en coûte quelque chose d'intenter une action antidumping ne fait pas de doute: l'adoption d'un système exigeant l'épreuve du préjudice en vertu d'une procédure quasi-judiciaire rendait la chose inévitable. Savoir si les frais occasionnés par la procédure actuelle constituent un fardeau difficile à supporter pour les sociétés recherchant la protection prévue par la loi, c'est là une question à laquelle le Tribunal ne saurait répondre. L'absence de données précises sur les dépenses faites a empêché le Tribunal de se former une opinion réaliste en la matière.

Les dispositions actuelles, qui, pour une bonne part, nous sont imposées par l'interprétation donnée par la Cour de ce qu'entendait faire le Parlement quand il a créé le Tribunal, ne se prêtent que peu à la réduction de la durée de l'audience. Le plus souvent, l'audience dure environ cinq jours en moyenne et peut se ventiler comme suit:

- a) 1 - 1½ jour pour la présentation de la cause du plaignant;
- b) 1 - 1½ jour pour le contre-interrogatoire, y compris les questions posées par le Tribunal;

- c) 1 - 1½ jour pour la présentation de la cause de l'importateur et le contre-interrogatoire, y compris les questions posées par le Tribunal;
- d) ½ - 1 jour pour les témoins du Tribunal, lorsqu'il en convoque;
- e) la preuve contraire n'est pas un facteur important et prend habituellement une heure ou deux;
- f) ½ jour pour les plaidoyers.

La durée des divers éléments de l'audience moyenne et les très vastes facteurs économiques et commerciaux qu'il faut examiner rendent difficile la mise en place de mesures visant à réduire la durée totale de l'audience. On ne voudrait sans doute pas fixer un délai pour la présentation de la cause du plaignant ni, pour des raisons tout aussi valables, en fixer un pour la présentation de la cause de l'importateur. Agir ainsi, sans compter les questions de justice naturelle et d'équité qui seraient soulevées, ouvrirait la possibilité que le Tribunal ne soit pas saisi d'éléments importants de preuve.

À n'en pas douter, les procureurs abusent parfois du droit de mener un contre-interrogatoire et des demandes adressées aux plaignants de produire des renseignements supplémentaires. Mais c'est là un domaine où imposer des restrictions constituerait pour le Tribunal une tâche extrêmement délicate et difficile, en raison du caractère quasi-judiciaire de ses délibérations. Les facteurs et indices économiques pertinents précisés aux articles 3(3) et 6(3) du Code antidumping et du Code des subventions respectivement embrassent à toutes fins pratiques l'éventail entier des activités commerciales, ce qui rend relativement facile au procureur la tâche de soutenir la pertinence si on la met en doute.

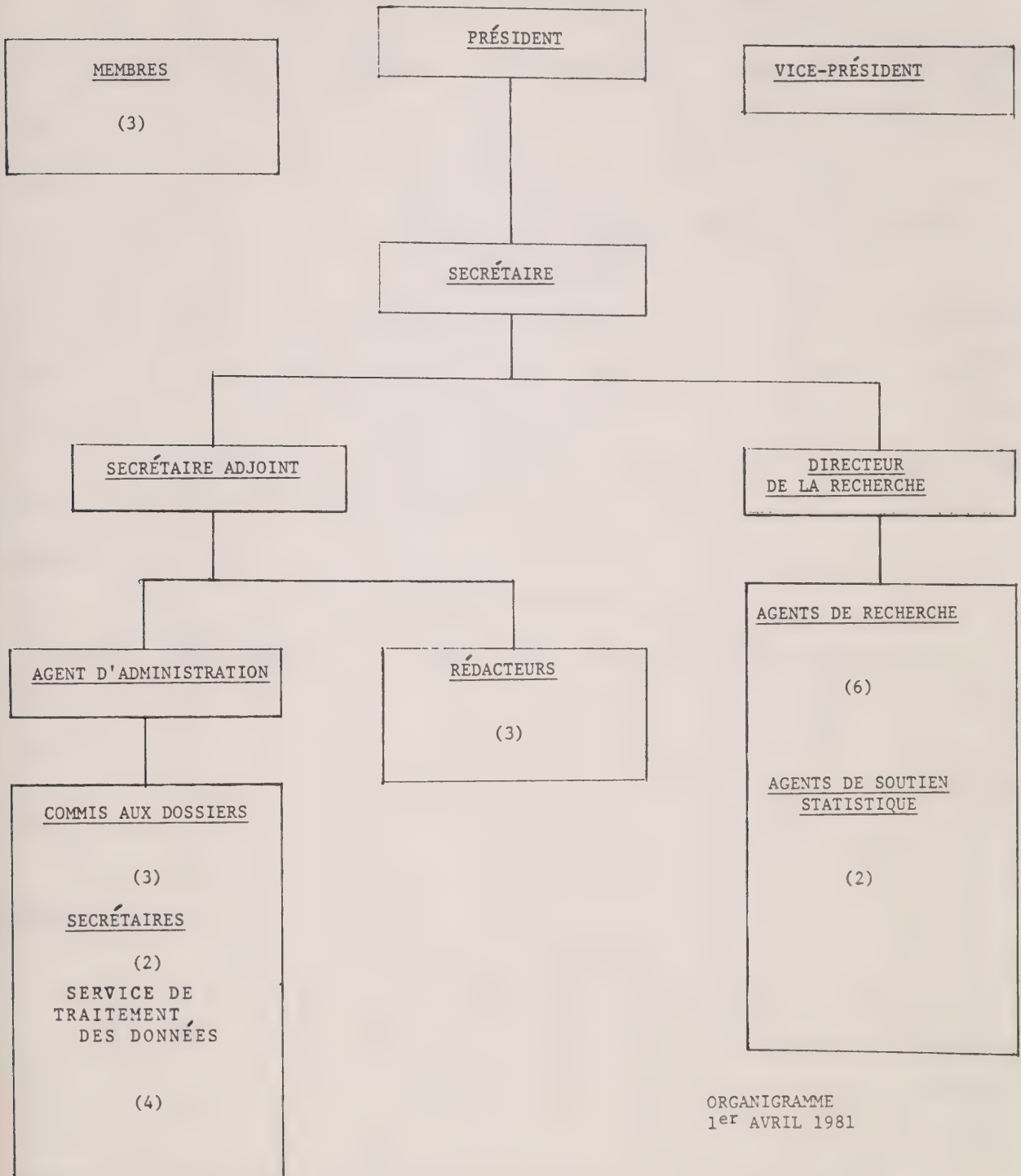
Il est significatif que la plainte portant sur les frais, en temps et en argent, occasionnés par la comparution devant le Tribunal est formulée par les producteurs canadiens, très peu par les importateurs et exportateurs. Il en était particulièrement ainsi au cours des premières années d'exercice du Tribunal. C'était la marque, croyons-nous, que l'industrie canadienne ne comprenait pas le nouveau départ radical qu'avait en fait pris le Canada en adhérant au Code antidumping du GATT. Jusque là, les producteurs canadiens n'avaient eu que trop de facilité à obtenir la protection des droits antidumping. Ils se sont adaptés avec difficulté à devoir faire la preuve du préjudice sensible.

Adopter une optique purement administrative pour la détermination de l'existence du préjudice sensible, comme certains le proposent, ferait sans doute réaliser des économies, car cette détermination échapperait à l'examen des tribunaux. Mais la mesure serait perçue comme rétrograde, à une époque qui exige un gouvernement ouvert et accessible. Il nous semble qu'importateurs et exportateurs s'y opposeraient amèrement, y voyant de l'injustice. Ce sont là des "frais" d'un ordre différent, mais peut-être sont-ils plus importants.

* * * * *

Nous avons voulu, par l'exposé qui précède, expliciter à l'intention du Comité le rôle et les responsabilités du Tribunal de même que les répercussions possibles des modifications proposées sur ses activités. Nous avons tenté également de traiter certains des principaux points soulevés par l'industrie en réaction au document de travail. Nous nous ferons un plaisir de répondre aux questions que le Comité voudra bien nous poser sur ces points comme sur d'autres.

APPENDICE I

LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

ORGANIGRAMME
1^{er} AVRIL 1981

APPENDICE II

Années-personnes autorisées*

	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Membres et secrétaire	4	4	4	4	4	6	6	6	6	6	7	6
Recherche	3	3	2	2	3	6	5	5	9	12	9	11
Personnel de soutien	6	8	6	6	5	9	10	9	15	14	16	14
Total	13	13	12	12	12	21	21	20	30	32	32	31

* Déclarées sur la base de l'exercice financier (1^{er} avril au 31 mars).

CHARGE DE TRAVAIL

Conclusions prises (article 16)	3	5	7	6	6	3	7	13	16	12	13	12
Enquêtes (article 16.1)	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	1
Révisions (article 31)	0	0	0	2	1	1	2	2	3	4	5	5
Renvois (article 13(8))	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	2	1
TOTAL	3	6	8	9	9	4	9	16	21	17	20	19

APPENDICE III

Répartition des conclusions

	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Total</u>
Préjudice	-	3	3	2	3	-	3	6	8	2	3	3	36
Préjudice partiel	-	-	2	2	-	2	1	1	4	7	5	6	30
Total - préjudice	-	3	5	4	3	2	4	7	12	9	8	9	66
Absence de préjudice	3	2	2	2	3	1	3	6	4	3	5	3	37
Total - conclusions	3	5	7	6	6	3	7	13	16	12	13	12	103

APPENDICE IV

Conclusions de préjudice en vigueur
 (au 31 décembre 1980)

	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>Total</u>
Prises	-	3	5*	4	3	2	4	7	12	9	8	9	66
Rescindées	-	2	3	4	3	2	3	4	1	-	-	-	22
En vigueur	-	1	1	-	-	-	1	3	11	9	8	9	43*

* Une conclusion de préjudice concernant des téléviseurs monochromes et couleur a été annulée par la Cour fédérale.

APPENDICE V

Demandes d'examen déposées en Cour fédérale

<u>Année</u>	<u>Retirées</u>	<u>Rejetées</u>	<u>Maintenues</u>	<u>Pendantes</u>	<u>Total</u>
1969	-	-	-	-	-
1970	-	1	-	-	1
1971	-	-	1	-	1
1972	-	1	-	-	1
1973	-	-	-	-	-
1974	-	2	-	-	2
1975	1	1	-	-	2
1976	-	2	1	-	3
1977	4	4	-	-	8
1978	2	-	1	-	3
1979	6	1	-	1	8
1980	3	1	-	1	5
	—	—	—	—	—
Total	16	13	3	2	34

APPENDICE VI

DURÉE DES AUDIENCESENQUÊTES EN VERTU DE L'ARTICLE 16

<u>Année</u>	<u>Nombre d'audiences</u>	<u>Durée totale des audiences*</u>	<u>Durée moyenne des audiences</u>
1969	3	20 jours	6,7
1970	5	27 jours	5,4
1971	8	32 jours	4,0
1972	6	23 jours	3,8
1973	5	26 jours	5,2
1974	4	22 jours	5,5
1975	7	26 jours	3,7
1976	14	53 jours	3,8
1977	17	94 jours	5,5
1978	12	59 jours	4,9
1979	11	51 jours	4,6
1980	12	67 jours	5,6

* Comprend les séances préliminaires.

[illegible]

1. Verre à vitres transparent
2. Cerises glacées
3. Transformateurs et réacteurs
(révisée et confirmée le 1^{er} avril 1977)
4. Ouvre-boîtes électriques
5. Aiguilles et seringues
6. Chaussures pour dames
7. Téléviseurs
(annulée par la Cour fédérale le 6 oct. 1972)
8. Pneus de caoutchouc industriels
9. Concentré de jus de pomme
10. Disjoncteurs
11. Moustiquaire
12. Pneus et chambres à air de bicyclettes
13. Tricot deux fontures
14. Tubes à culture en verre
15. Composés à calfeutrage
16. Fermetures éclair
17. Globuline antitétanique
18. Albums pour photos
19. Diners congelés
20. Brique artificielle
21. Téléviseurs
22. Ballons de caoutchouc
23. Roulements coniques à rouleaux
24. Tissus de polyéthylène
25. Marmites à vapeur
26. Turbines hydrauliques
27. Tronçonneuses
28. Matériel de gymnase
29. Balais d'accumulateur
30. Fil de polyester
31. Propionates
32. Gants chirurgicaux
33. Electrodes jetables



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Anti-dumping Tribunal:

Mr. Robert J. Bertrand, Q.C., Chairman;
Mr. Howard Perrigo, Vice-Chairman;
Mr. Kenneth Besharah, Director of Research.

Du Tribunal antidumping:

M. Robert J. Bertrand, c.r., président;
M. Howard Perrigo, vice-président;
M. Kenneth Besharah, directeur des recherches.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 23

Fascicule n° 23

Monday, November 9, 1981

Le lundi 9 novembre 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-Comité sur*

Import policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

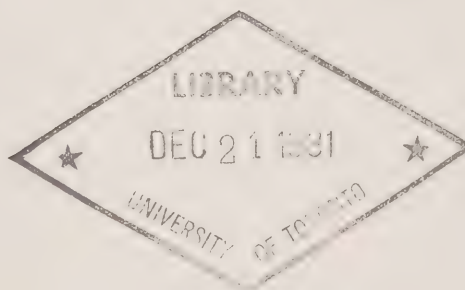
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.
Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député
M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité de l'Orateur de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, NOVEMBER 9, 1981
(24)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:50 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Department of Consumer and Corporate Affairs, Bureau of Competition Policy: Mr. L. A. W. Hunter, Director of Investigations and Research and Mr. W. J. Carroll.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Hunter made a statement and, with Mr. Carroll, answered questions.

At 5:06 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 9 NOVEMBRE 1981
(24)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 30 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: Du ministère de la Consommation et des Corporations, Bureau de la politique de concurrence: M. L. A. W. Hunter, directeur des enquêtes et recherches et M. W. J. Carroll.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Hunter fait une déclaration puis, avec M. Carroll, répond aux questions.

A 17 h 06, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Monday, November 9, 1981

• 1555

[Text]

The Chairman: Thank you very much. I apologize for being late, but I was listening with some interest to the throne speech of the Government of the Province of Quebec.

For the record, we are hearing a representative of the Bureau of Competition Policy, Department of Consumer and Corporate Affairs. Mr. Hunter.

Mr. Lawson A. W. Hunter (Director of Investigations and Research, Bureau of Competition Policy, Department of Consumer and Corporate Affairs): Thank you, Mr. Chairman. I have with me Mr. Carroll and Miss Knock of my bureau.

Tonight I will start by making an opening statement, and then if you have questions perhaps we could receive them.

Mr. Chairman, I welcome this opportunity to appear before the subcommittee and to address the issues raised by the white paper proposing changes to Canadian import legislation. The minutes of proceedings indicate that the subcommittee has shown a great deal of objectivity, perseverance and patience in dealing with this complex and important set of proposals. In keeping with the goal of developing a comprehensive and incisive set of recommendations, these deliberations have helped to clarify the issues addressed in the white paper and have also pointed out additional issues and problems meriting careful attention.

• 1600

Several weeks ago I forwarded a supplementary submission to the clerk of this Subcommittee, Mr. Cook, to expand and update the discussion of the competition policy perspective on import policy presented by Mr. Bertrand's submission of last April. While I would be pleased to answer any questions you might have concerning the supplementary submission, I would like to take this opportunity to comment specifically on the relationship that exists between competition policy in Canada and the proposed legislation to deal with dumping, countervail, and other import policy matters.

Mr. Chairman, as a result of the responsibilities for the Ministry of Consumer and Corporate Affairs which you held several years ago, you are familiar with my responsibilities as Director of Investigation and Research under the Combines Investigation Act. As you know, while the Combines Investigation Act is intended to protect the interests of both businessmen and consumers against exploitation through such means as restrictive agreements or the exercise of monopoly power, the wider objective is safeguarding the efficacy of the market system itself.

In the market sector of our economy we rely on competition to ensure that resources are used in such a way that efficiency and productivity are maximized. Where competition is unimpaired, productivity is likely to increase as businessmen are

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le lundi 9 novembre 1981

[Translation]

Le président: Merci beaucoup. Je suis en retard, je m'excuse, j'écoutais avec un certain intérêt le discours inaugural du gouvernement du Québec.

Aux fins du compte rendu, nous accueillons un représentant du Bureau de la politique de concurrence, du ministère de la Consommation et des Corporations, M. Hunter.

M. Lawson A. W. Hunter (directeur des enquêtes et recherches, Bureau de la politique de concurrence, ministère de la Consommation et des Corporations): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné de M. Carroll et de M^{lle} Knock, tous deux de mon bureau.

Ce soir, je vais commencer par faire une déclaration préliminaire; ensuite, si vous avez des questions, nous tenterons d'y répondre.

Monsieur le président, je suis heureux de l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant le sous-comité et d'aborder la question soulevée dans le Livre blanc concernant des modifications à la loi canadienne sur l'importation. Les comptes rendus montrent que le sous-comité a fait preuve de beaucoup d'objectivité, de persévérance et de patience dans l'étude de cette complexe et importante série de propositions. Conformément à l'objectif, qui est d'élaborer un ensemble complet et pertinent de recommandations, les présentes discussions ont aidé à clarifier les questions abordées dans le Livre blanc et ont fait ressortir également d'autres questions et problèmes qui méritent une attention particulière.

Il y a quelques semaines, j'ai envoyé un mémoire supplémentaire au greffier du sous-comité, M. Cook, pour développer davantage et mettre à jour le mémoire présenté par M. Bertrand, en avril dernier, concernant la politique d'importation sous le rapport de la politique de concurrence. Je me ferais un plaisir de répondre à toute question concernant le second mémoire, mais j'aimerais en profiter toutefois pour commenter précisément le rapport qui existe entre la politique de concurrence au Canada et le projet de loi concernant le dumping, les droits compensateurs et d'autres questions de politique d'importation.

Monsieur le président, étant donné les fonctions que vous avez remplies il y a plusieurs années au sein du ministère de la Consommation et des Corporations, mes responsabilités en tant que directeur des enquêtes et des recherches, conformément à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, vous sont familières. Comme vous le savez, bien que cette loi vise protéger les intérêts des hommes d'affaires et des consommateurs contre l'application d'accords restrictifs ou l'exercice d'un monopole, l'objectif global est la sauvegarde de l'efficacité du système de marché en tant que tel.

Dans le secteur du marché de notre économie, nous comptons sur la concurrence pour nous assurer que les ressources sont utilisées de manière à maximiser l'efficacité et la productivité. Quand la concurrence joue librement, la productivité est

[Texte]

compelled to seek the most efficient methods of operation. The business of those who are most successful in directing raw materials, energy, capital, and labour into their most productive employment will grow, while innovation marked by imaginative approaches to industrial problems and sensitivity to consumer needs will be rewarded. However, the source of this competition is not only internal to Canada but also external, as directed by the general manifestation of comparative advantages on an international scale.

This external competition is especially important to Canada in view of its relatively small population, its broad geographical dimensions, existing technical economies of scale in production, and the resulting high levels of concentration in many Canadian industries. It is for these reasons that the work of your subcommittee in formulating new legislation on dumping, export subsidization, and special import measures gains its significance for competition policy. In effect, the recommendations for new legislation which you and your colleagues propose will undoubtedly be reflected in the legislation passed, and this will, in turn, affect the competitive environment which Canada is to have for decades to come.

As for the question of staying in step with import policy developments in other industrialized nations, I agree with the views expressed by Mr. John R. White during his appearance before this subcommittee on behalf of the Canadian Manufacturers Association, when he remarked that:

... the idea that various industrialized nations are in step in their legislation on a given issue is quite charming until you realize that the problems faced by Canada in this field are distinctly different from those faced by our largest trading partners.

Mr. White, of course, was focusing on the interests of affected Canadian manufacturers in calling for special solutions to deal with "special problems". However, I feel his remarks should be cast in a broader framework.

In general, my concern is with the net balance of Canadian interests. From this perspective, the new legislation should deal with the interests of complainants but should also recognize the interests of importers, processors of imports, domestic distributors at both the wholesale and retail levels, Canadian exporters, and consumers. Canada's chief trading partners, the United States, the European Community, and Japan, are, in Mr. White's words, "largescale producers with low incremental costs". These advantages, derived from their much larger populations, allow significantly more room for the operation of internal competitive forces, where desired or required. By contrast, in Canada, where foreign competition is an essential element in stimulating efficiency, there is a need to keep the economy as open as possible, regardless of the commercial policies adopted by other nations under the GATT.

The foregoing is not to suggest that I am, as Director of Investigation and Research, against the development of meas-

[Traduction]

susceptible de s'accroître, en ce sens que les hommes d'affaires doivent chercher à exploiter leurs entreprises selon les méthodes les plus efficaces. Les entreprises des personnes qui réussiront le mieux à maximiser leur productivité en ce qui concerne les matières premières, l'énergie, les capitaux et la main-d'œuvre, celles-là grandiront, alors que l'innovation faisant intervenir l'imagination dans la solution de problèmes industriels et la sensibilité aux besoins du consommateur sera récompensée. Cependant, cette concurrence ne s'exerce pas uniquement au Canada, elle vient aussi de l'extérieur, compte tenu des avantages comparés à l'échelle internationale.

Cette concurrence extérieure est particulièrement importante pour le Canada à cause de sa population relativement faible, de son vaste territoire géographique, des économies d'échelles existant sur le plan de la production, et des niveaux élevés de concentration qui en résultent dans de nombreuses industries canadiennes. C'est pour ces raisons que le travail de votre sous-comité dans la formulation d'une nouvelle loi concernant le dumping, les subventions à l'exportation, et les mesures spéciales concernant l'importation, revêt une si grande importance pour la politique de concurrence. En fait, les recommandations visant une nouvelle loi que vous et vos collègues allez proposer vont sans doute se refléter dans la loi qui sera adoptée, et cela aura une incidence sur la concurrence qui s'exercera au Canada pour plusieurs décennies.

Pour ce qui est de la question de suivre l'évolution de la politique d'importation d'autres pays industrialisés, je suis d'accord sur les idées exprimées par M. John R. White dans le témoignage qu'il a présenté au sous-comité au nom de l'Association des manufacturiers canadiens, quand il a dit que:

... il est bon que les lois de divers pays industrialisés dans un domaine donné se ressemblent, jusqu'au moment où vous constatez que les problèmes auxquels se heurte le Canada dans ce même domaine sont tout à fait différents de ceux de nos plus importants partenaires commerciaux.

M. White parlait évidemment surtout des manufacturiers canadiens qui éprouvaient des difficultés et réclamaient des solutions spéciales pour des problèmes spéciaux. Cependant, je pense que ces remarques ont un champ d'application plus vaste.

En général, je m'intéresse à l'ensemble des intérêts canadiens. De ce point de vue, la nouvelle loi devrait viser les intérêts de ceux qui ont des plaintes, mais aussi les intérêts des importateurs, de ceux qui s'occupent d'importation, des distributeurs canadiens en gros et au détail, des exportateurs canadiens et des consommateurs. Les principaux partenaires commerciaux du Canada, soit les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon sont, pour reprendre les paroles de M. White, des producteurs à grande échelle dont les coûts d'augmentation sont faibles. Ces avantages, qui viennent du fait d'une population beaucoup plus grande, permettent une marge de manœuvre plus considérable en matière de concurrence lorsque cela est souhaitable ou nécessaire. Par contraste, au Canada, où la concurrence étrangère constitue un élément essentiel pour stimuler l'efficacité, il faut que l'économie soit aussi ouverte que possible, peu importe les politiques commerciales adoptées par d'autres pays en vertu du GATT.

Cela ne veut pas dire qu'en tant que directeur des enquêtes et des recherches, je suis contre l'établissement de mesures

[Text]

ures to offset effectively the injurious effects of foreign dumping or subsidization of exports. As Mr. White pointed out, discriminatory pricing practices within the Canadian market are dealt with by the Combines Investigation Act. It is my firm opinion that unfair pricing practices in international trade should likewise be legislated against when they have the effect of injuring domestic producers in otherwise viably competitive Canadian markets. Rather, my concerns regarding the legislation under review are as follows:

• 1605

First, penalties imposed as a result of dumping or export subsidization may confer a bonus on domestic manufacturers either *a*) directly as a result of being in excess of the actual margin of dumping or export subsidy or *b*) indirectly by creating domestic market situations which allow the realization of monopoly profits; second, that an arsenal of legislative provisions will be created which will go well beyond the need to offset dumping and export subsidization, which could serve to encourage the expression of protectionist sentiments; Third, that there is an absence of a provision in the proposed legislation which would *a*) link the determination of the question of dumping as a cause of material injury to domestic manufacturers with that of the determination of the final margin of dumping and *b*) allow consideration of the effects of the penalties on the full range of domestic interests.

It is my understanding that the purely administrative system of the European Community requires that authorities assess gains or losses from the society's viewpoint, provided they follow the GATT rules relating to proof of injury to producers. It is my opinion that Canada should follow this practice but in a quasi-judicial, rather than an administrative, framework. In effect, Canadians should be allowed to benefit from what I regard to be the best of both worlds.

The Director of Investigation and Research and his staff have been portrayed by some sectors of the Canadian business community as policemen, in a manner which implies use of the big stick. Such a characterization is very misleading since enforcement of the provisions of the Combines Investigation Act, through formal legal procedures, represents only one approach used to carry out the responsibilities conferred by the act for Canada's competition policy. To the enforcement functions must be added the program of compliance and representations before federal boards, commissions and tribunals, and these form complementary components of Canada's competition policy.

The program of compliance has been in place for slightly over two decades. Its objective is to provide businessmen with the opportunity to seek the director's opinion as to the implications of a particular set of circumstances in light of the provisions of the act. As such, its purpose is to provide guidance as to the meaning and application of the act in an informal manner.

[Translation]

visant à parer effectivement aux effets néfastes du dumping étranger ou des subventions à l'exportation. Comme M. White l'a fait remarquer, les pratiques discriminatoires en ce qui concerne l'établissement des prix à l'intérieur du marché canadien sont visées par la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Je crois sincèrement que les pratiques injustes d'établissement des prix sur les marchés internationaux devraient également être visées par une loi lorsque ces pratiques nuisent aux producteurs canadiens de biens destinés à des marchés canadiens qui, autrement, seraient viables. Voici les questions qui me préoccupent au sujet du projet de loi à l'étude:

D'abord, les sanctions imposées par suite de dumping ou de subventions à l'exportation peuvent favoriser les manufacturiers canadiens, soit *a*) directement, en dépassant la limite existante de dumping, ou de subventions à l'exportation, soit *b*) indirectement, en créant des situations sur le marché interne qui permettent la réalisation de profits propres aux monopoles. Deuxièmement, on va adopter toute une gamme de mesures législatives dont les effets dépasseront de beaucoup l'objectif visant à contrer les effets du dumping et des subventions à l'exportation, ce qui va soulever la question du protectionnisme. Troisièmement, il n'y a pas de dispositions dans le projet de loi qui *a*) permettraient d'établir un lien de cause à effet entre le dumping et les préjudices aux manufacturiers canadiens, et l'établissement d'une limite de dumping, et *b*) permettraient d'étudier l'incidence des sanctions sur l'ensemble des intérêts canadiens.

A ma connaissance, selon le système purement administratif de la Communauté européenne, les autorités sont tenues d'évaluer les gains ou les pertes, du point de vue de la société pourvu qu'elles respectent les règles du GATT concernant la preuve de dommages causés aux producteurs. A mon avis, le Canada devrait suivre cette démarche, mais dans un cadre quasi judiciaire plutôt qu'administratif. En effet, les Canadiens devraient pouvoir bénéficier d'une situation qui, à mon avis, présente le meilleur des deux mondes.

Le directeur des enquêtes et des recherches et son personnel ont été décrits par certains secteurs du milieu canadien de affaires comme des gendarmes, en ce sens qu'ils peuvent imposer des sanctions. Cela risque énormément d'induire en erreur, étant donné que l'application des dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, par le biais de procédures judiciaires officielles, représente seulement une facette du rôle que confère la loi aux directeurs en ce qui concerne la politique de concurrence au Canada. A la fonction d'application de la loi doit s'ajouter le programme d'exécution de d'instances devant les conseils, commissions et tribunaux fédéraux, qui constituent un élément complémentaire de la politique de concurrence du Canada.

Le programme est en place depuis un peu plus de deux décennies. Il vise à donner aux hommes d'affaires la possibilité d'obtenir l'avis du directeur quant aux conséquences de certaines circonstances particulières par rapport aux dispositions de la loi. Il a donc pour but d'interpréter de façon non officielle le sens et l'application de la loi.

[Texte]

Section 27.1 of the act became the law of Canada in 1976. Under this provision the director is given the power to make representations to, and to call evidence before, federal boards, commissions and other tribunals, with respect to the maintenance of competition whenever such representations or evidence is relevant to the matter being considered and the factors which may be taken into consideration by the board, commission or tribunal in determining such a matter. The only compulsion which exists to accept the position expressed by the director on a given matter is that associated with the persuasiveness of the logical argumentation and evidence which the director is able to marshal on the issues.

On the basis of our examination of the matter, it would appear that the director cannot at present legitimately make representations to and call evidence before the Anti-dumping Tribunal on matters referred to it by Revenue Canada, given the provisions of the Anti-dumping Act, the tribunal's rules of procedures and the jurisprudence associated therewith. This result derives from the fact that the tribunal is compelled under the law to confine its attention to the issue of causality of material injury or retardation of domestic production of like goods to the exclusion of questions related to the determination of the final margin of dumping in light of the state of competition in the domestic market.

Admittedly, taking competition issues into consideration and determining a final margin or dumping which reflects a net balance of social interests would be complex insofar as it would involve review of market structures and an assessment of gains and losses by all parties which have an interest in decisions reached by the tribunal. Nonetheless, strict adherence to the simply calculated margin of dumping can have substantial adverse implications for other domestic interests, including not only importers and consumers, but also other fabricators and wholesale and retail distributors. In some circumstances, Canadians might be far better off if the dumping were allowed to remain, either in part or unabated.

Therefore, I propose that the subcommittee recommend that the tribunal be given powers to adjust the final margin of dumping so as to take competition policy considerations into account. With regard to this suggestion, I note that officials from the Department of Finance stated, in their submission entitled Summary of International Reaction to Import Policy Proposals, that both the European Economic Community and Japan have asked Canada to exercise flexibility in the imposition of margins. In the case of the European representation, the concern is that mandatory duties equal to the full margin of dumping or amount of the subsidy contrast with the principle in the codes that the duty should be less if such an amount will eliminate the injury. The Japanese, in turn, requested that the decision to impose duties should be discretionary and not mandatory and that it should be provided that the amount of duties could be less than the full margin of dumping. While they are not based on considerations relating to the maintenance of competition in Canada, I support these requests.

[Traduction]

L'article 27.1 de la loi est entré en vigueur au Canada en 1976. En vertu de cette disposition, le directeur est autorisé à faire des instances et à présenter des preuves devant des conseils, commissions ou autres tribunaux fédéraux en ce qui concerne le maintien de la concurrence, lorsque ces instances ou preuves se rapportent au sujet à l'étude, et aux facteurs qui peuvent être pris en considération par le conseil, la commission ou le tribunal, dans sa décision. On n'est tenu d'accepter l'idée exprimée par le directeur que si l'argumentation et la preuve établies par le directeur sont suffisamment convaincantes.

A la suite de notre étude du dossier, il ne semblerait pas que le directeur puisse légitimement faire des instances ou apporter des preuves devant le tribunal antidumping sur des questions qui y ont été renvoyées par Revenue Canada, compte tenu des dispositions de la Loi antidumping, des règles de procédure du tribunal, et de la jurisprudence. Cela est imputable au fait qu'en vertu de la loi, le tribunal doit s'attarder uniquement à la question de causalité de dommage matériel, ou de préjudice à la production intérieure de produits semblables, et n'a pas le droit de se pencher sur les questions relatives à l'établissement de la limite finale de dumping, à la lumière de l'état de la concurrence sur le marché intérieur.

Il est évident que l'étude de questions de concurrence et l'établissement d'une limite de dumping qui soit juste pour tous seraient compliqués, dans la mesure où il faudrait considérer les structures du marché et évaluer les gains et les pertes de toutes les parties touchées par des décisions du tribunal. Néanmoins, l'application à la lettre de la limite établie de dumping peut avoir des conséquences néfastes considérables pour d'autres secteurs d'activité canadiens, y compris non seulement les importateurs et les consommateurs, mais aussi les fabricants et les distributeurs de marchandises en gros et au détail. Dans certaines circonstances, il vaudrait peut-être beaucoup mieux pour les Canadiens que le dumping ne soit limité que partiellement, ou aucunement.

En conséquence, je propose que le sous-comité recommande que le tribunal soit habilité à rajuster la limite finale de dumping à la lumière de considérations relatives à la politique de concurrence. A cet égard, j'ai remarqué que les fonctionnaires du ministère des Finances ont déclaré, dans leur mémoire concernant la réaction internationale face aux propositions relatives à la politique d'importation, et que la Communauté économique européenne et le Japon ont demandé au Canada de faire preuve de plus de souplesse dans l'établissement des limites de dumping. Du côté de la Communauté européenne, on déplore le fait que la politique de droits obligatoires équivalents à la pleine limite de dumping, ou au montant des subventions, contraste avec le principe selon lequel les droits devraient être moins élevés si le montant établi permet d'éliminer les torts. Par ailleurs, le Japon a demandé que la décision d'imposer des droits soit discrétionnaire et non obligatoire, et qu'il devrait être prévu aussi que le montant des droits puisse être inférieur à la limite de dumping. J'appui ces demandes même si elles ne sont pas fondées sur des considérations relatives au maintien de la concurrence au Canada.

[Text]

• 1610

Although provision for representation and serious consideration of competition policy issues by the tribunal go beyond the requirements of the GATT code, it would by no means entail any contravention of the code. More significantly, this would better serve the interests of Canadians considered as a whole.

As it is also relevant to the foregoing, I would like to draw the subcommittee's attention to the matter of the causal relation between dumped imports and material injury. Historically, in Canada it has generally been accepted that it is sufficient to show that dumping is a cause of material injury. Moreover, demonstration of causality usually has involved a negative test in that the burden of proof has fallen on exporters and importers to disclaim its existence. Thus the cards have clearly been stacked to favour of complainants. It is my opinion that some qualification of causality such as "principal" or "serious", along with positive requirements for demonstrating material injury, would better serve the interests of Canadians. I therefore ask the subcommittee seriously to consider recommending amendments to the legislation which would serve to achieve these results.

To change the focus somewhat, I note that the subject of the application of the Combines Investigation Act to proposed revisions in the Anti-dumping Act has arisen during the subcommittee's deliberations, and I feel that I should comment on these in my capacity as Director of Investigation and Research.

First, there is the matter of providing legislative authority for greater disclosure of information derived from, or in the course of, dumping and countervailing proceedings. I concur with Mr. Magnus' remarks, in representing the Canadian Manufacturers' Association before the subcommittee, in which he advocated that Canada follow the United States in providing a much greater flow of information to the public following preliminary determination of dumping, and commented that "U.S. competition laws are far more stringent than Canadian competition laws". Admittedly, the public disclosure of information on a firm's conduct or performance in the market could be used for anti-competitive purposes but, more often, it could be expected to have a pro-competitive effect. However, even in cases where broader disclosure is used as an instrument for the introduction of restrictive trade practices, it would be the practices rather than the information which would represent the basis of concern. More important, the provision of such information is essential in the formulation of informed representations for presentation to the tribunal.

Second, concern seems to have been expressed regarding the standing, under the Combines Investigation Act, of undertakings by exporters voluntarily to increase prices so as to eliminate the margin of dumping or subsidy on threat of continued formal anti-dumping proceedings. While such undertakings do

[Translation]

Même si les représentations et l'étude approfondie de questions de politique de concurrence par le tribunal débordent les exigences établies dans le code du GATT, cela ne signifie pas pour autant qu'il y aurait contravention aux dispositions du code. Au contraire, cela servirait mieux les intérêts de l'ensemble des Canadiens.

Comme cela a aussi une certaine importance pour ce qui précède, j'aimerais attirer l'attention du sous-comité sur la question du rapport de cause à effet entre le dumping de produits d'importation et les dommages matériels. Il a toujours été convenu généralement, au Canada, qu'il suffisait de faire la preuve du lien de causalité entre le dumping et les dommages matériels. Qui plus est, la preuve de ce rapport de cause à effet faisait habituellement intervenir un test négatif, en ce sens qu'il incombait aux exportateurs et aux importateurs de démontrer qu'il n'y avait pas de dommages matériels. Ainsi, les plaignants étaient nettement avantagés. A mon avis, les intérêts des Canadiens seraient mieux servis si, en plus de devoir établir la preuve de dommages matériels, on ajoutait à la notion de cause les épithètes "principale" ou "sérieuse". Je demande en conséquence au sous-comité de penser sérieusement à recommander des modifications à la loi pour réaliser ses objectifs.

Dans un autre ordre d'idées, j'ai remarqué que la question de l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions aux modifications que l'on propose d'apporter à la Loi antidumping a été abordée par le sous-comité, et je pense que je dois commenter cette question, en ma qualité de directeur des enquêtes et des recherches.

D'abord, il y a la question de prévoir une disposition législative en vue d'une divulgation plus grande d'informations relatives à des procédures en matière de dumping ou de droits compensateurs. Je suis d'accord avec M. Magnus qui, en représentant l'Association des manufacturiers canadiens devant le comité, a demandé que le Canada suive l'exemple des États-Unis pour ce qui est de la divulgation d'informations au public, une fois que l'existence de dumping a été établie par voie d'enquêtes préliminaires, et qui disait que les lois américaines concernant la concurrence étaient beaucoup plus sévères que les lois canadiennes. Il est vrai que la divulgation d'informations relatives aux activités ou au rendement d'une entreprise sur le marché pourrait être utilisée pour miner la concurrence, mais, plus souvent, la divulgation d'informations pourrait avoir des effets favorables pour la concurrence. Cependant, même dans les cas où une divulgation plus grande d'informations est utilisée comme moyen d'introduire des pratiques commerciales restrictives, ce serait les pratiques, et non l'information comme telle, qui devraient nous inquiéter. Encore plus important, la divulgation de ces informations est essentielle à l'établissement d'instances bien fondées à faire devant les tribunaux.

Deuxièmement, on semble avoir manifesté de l'inquiétude au sujet du maintien, en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, d'engagements, par les exportateurs, d'hausser volontairement les prix, de manière à éliminer la limite de dumping ou de subvention, et ce, sous la menace d

[Texte]

represent a form of resale price maintenance as defined in paragraph 1(a) of Section 38 of the act, the fact that they are to be sanctioned by valid Canadian legislation and administered by Revenue Canada in my opinion would preclude prosecution. The same would also be true for the applicability of the conspiracy provisions of Section 32 of the act, even though official consultations involve complainants, importers, exporters and, in the case of countervail, foreign governments. Finally, if the new legislation provides for public consideration of undertakings, the application of Section 27.1 would entail an advisory commentary rather than legal proceedings.

Mr. Chairman, with these remarks I end my formal expression of views. As I stated earlier, I, with the assistance of my officials, am prepared to discuss the remarks and answer any questions you may have. Thank you for receiving our views.

The Chairman: Thank you, Mr. Hunter. In the tradition of directors of the branch it is provocative, stimulating, and food for thought. I think it provides a balance, too, to the thrust generally of the various representations that have been made. I wish we had more members to do justice to it, and I really think it might be necessary to have you back once more, because you have raised some of the questions and made some rather pertinent recommendations which I think have to be given full weight before we finalize our recommendations or our work.

I have been running over the original brief which I gather was prepared by Mr. Bertrand earlier, which I do not think you varied from at all.

Mr. Hunter: Not significantly, no.

The Chairman: Not significantly, anyway. I started painstakingly, as I like to do, to read through it, and will again. If I detect a bias toward 12 per cent, I think it is a legitimate one in light of the fact that you represent consumer interest to a great degree. A guy could be provocative enough as a member of the government, or at least of that party—and once a member of the government—to suggest that many of your recommendations try, to a degree, to establish the imbalance of competition within the country. I have the disadvantage and also the advantage of not being too familiar with all this. In the short time I was the minister you may recall that I was given a crash course by you and many other people. I am not sure if I absorbed very much of it, but regardless, the time was too short.

• 1615

[Traduction]

procédures officielles devant le tribunal antidumping. Bien que ces engagements représentent effectivement une forme de fixation du prix de revente, tel que le terme est défini à l'alinéa 1a) de l'article 38 de la loi, le fait que ces engagements doivent être sanctionnés par des lois canadiennes valides et administrés par Revenu Canada empêcherait, à mon avis, toute mise en accusation. Il en serait de même, également, pour l'application des dispositions de l'article 32 de la loi concernant les complots, même si les consultations officielles font intervenir les plaignants, les importateurs, les exportateurs et, dans le cas de droits compensateurs, les gouvernements étrangers. Enfin, si la nouvelle loi prévoit l'étude publique des engagements, l'application de l'article 27.1 entraînera la formulation d'un commentaire consultatif plutôt que des procédures judiciaires.

Monsieur le président, c'est ainsi que je termine mon exposé officiel. Comme je l'ai dit auparavant, je suis disposé, avec l'aide de mes collègues, à discuter de mon exposé et à répondre à toutes vos questions. Merci de nous avoir écoutés.

Le président: Merci, monsieur Hunter. Votre exposé, comme ceux de vos prédécesseurs, est dynamique, stimulant et porte à réfléchir. Je pense qu'il nous fait voir aussi du nouveau par rapport à l'esprit général des diverses instances qui ont été faites. J'aurais aimé que nous soyons plus nombreux pour en discuter, et je pense vraiment que vous devriez revenir encore une fois, parce que vous avez soulevé des questions et fait des recommandations plutôt pertinentes, qui méritent d'être étudiées à fond avant que nous fassions nos recommandations finales et que nous mettions un terme à nos travaux.

J'ai repassé rapidement le premier mémoire, qui avait été rédigé par M. Bertrand, je crois, et je ne crois pas que le vôtre soit tellement différent.

M. Hunter: Non, pas tellement.

Le président: Du moins, pas pour ce qui est du fond. J'ai commencé à le lire, comme j'aime le faire, et je m'y remettrai. Je perçois une préférence pour le 12 p. 100 et, à mon avis, il s'agit d'une préférence légitime, étant donné que vous représentez les intérêts des consommateurs dans une grande mesure. Une personne, un député, ou tout au moins un membre de ce parti, pourrait susciter des réactions et laisser entendre que plusieurs de vos recommandations tentent, en quelque sorte, d'établir le déséquilibre de la concurrence au pays. Je ne suis pas très au courant de la situation, ce qui représente à la fois un avantage et un désavantage pour moi. Durant la courte période au cours de laquelle j'étais ministre, vous vous souviendrez que vous, et d'autres encore, m'avez donné un cours intensif. Je ne sais pas dans quelle mesure j'ai assimilé la matière, mais, quoi qu'il en soit, le cours était de trop courte durée.

A défaut d'une politique ou d'une loi sur la concurrence, il me semble que M. Bertrand, tout au moins, est d'accord pour insister, peut-être un peu trop, mais insister fortement quand même, sur le besoin de l'élaboration d'une politique pour assurer une concurrence dans notre pays, concurrence qui n'existe pas pour la bonne raison que nous n'avons pas de loi appropriée. J'espère que cette façon de penser, toute souhaita-

In the absence of a competition policy and act, it seemed to me, and at least Mr. Bertrand is in favour of putting excessive weight—perhaps excessive weight, certainly strong—on the need for development of policy, if possible, in order to provide the competition which, by inference, is not present in this country by reason of the fact we do not have adequate legislation. I am just hoping that that philosophy, although

[Text]

desirable, is not being done at the expense of our manufacturing firms, not all of whom are large.

Mr. Hunter: I guess I have not read their remarks in that light. It seems to me, and in fact I am not sure in the next few years we have much choice about the matter, that with the reduction in tariffs in this country, and with the small market size of the Canadian economy with a need to promote internationally competitive industry, the room for traditional competition policy tools in the merger area, and the structural area, let us say, which can only have impact on the domestic producers, is going to diminish, and competition policy, trade policy and commercial policy are going to have to work hand in hand as we see a more open economy. I do not see it as an attempt on our part to try to take advantage of this forum, given the nature of the present legislation we have. I think it is a logical step as a consequence of the Toyko Round.

Now, of course, I am sure my minister would not agree that we will not have a more viable piece of competition legislation within the next year as well, but I think the two really have to go hand in hand as we move from tariff protection to . . .

The Chairman: Mr. Hunter, when we were putting through a proposed competition policy—in fact a bill as you may recall—we reached the process where we were discussing it with the affected parties. Some of the representations coming from the large manufacturers in this country—for example, which you are now making—were, four years ago, contrary in the sense that companies were then saying, pay before you make it impossible for mergers; perhaps something down the line of the type of competition we can expect in five years. I can recall that, and some of these so-called buccaneers, as we used to call them, the friend of the private enterprise, were saying much what you have just said. That does not mean to say that what you are saying is wrong; I am simply saying that had we moved in haste, and nobody can accuse the government of moving in haste in the field of competition . . .

Nevertheless, one of the points that was being made by some of the very large concerns was that if we were going to be able to compete in future decades with the trend toward lower tariffs and almost a free market, to compete effectively we would, if anything, have to be moving to greater mergers with more efficiency. I think you are saying this in the paper here.

At the same time until that moment comes, I am not too sure where philosophically I stand. I do not think this committee has reflected even an unintentional bias toward an increase in protectionism, which you warn us against, quite logically, and which view I share, incidentally.

• 1620

There are some thoughts in your brief where Mr. Bertrand was a little provocative. It seemed to me we are saying that in light of the need for the general good of the consumer in the country some of the firms have claimed to be victims of dumping. We might have to accept that. I think somewhere you mentioned that. That is very nice, but I am not sure any of

[Translation]

ble qu'elle soit, ne se propage pas au détriment de nos manufacturiers car ils n'ont pas tous des commerces importants.

M. Hunter: Je n'ai pas lu leurs observations sous cet angle-là. Je ne sais pas quel choix nous pourrions faire, mais il me semble qu'au cours des prochaines années, compte tenu de la réduction des tarifs au pays, de la petite envergure du marché de l'économie canadienne, du besoin de favoriser une industrie qui soit concurrentielle sur le plan international, la marge de manœuvre que nous donnent les mesures traditionnelles en matière de politique concurrentielle, eu égard aux fusions et à l'aspect structurel de l'économie, qui n'ont de retombée que pour les producteurs nationaux, diminuera, et les politiques concurrentielle et commerciale devront aller de pair si l'on veut une économie encore plus ouverte. Je ne crois pas qu'il s'agisse d'une tentative de profiter de la situation; nous n'avons qu'à constater la nature de la loi actuelle. A mon avis, il s'agit d'une étape logique à la suite du Tokyo Round.

Bien entendu, je suis convaincu que mon ministre ne sera pas d'accord sur le fait que la loi sur la concurrence ne sera pas plus appropriée d'ici un an, mais je crois que ces mesures doivent aller de pair si nous passons d'une protection tarifaire à . . .

Le président: Monsieur Hunter, lorsque nous tentions de faire adopter une politique concurrentielle—un projet de loi, en réalité, si vous vous souvenez bien—nous en étions arrivés à en discuter avec les parties visées. Certains des témoignages des grands manufacturiers du pays, il y a quatre ans, étaient contraires à celui que vous faites maintenant, car, à ce moment-là, les sociétés disaient: payez avant que les fusions ne deviennent impossibles; peut-être le genre de concurrence auquel on peut s'attendre d'ici cinq ans. Je me souviens de cela, et certains de ces pirates, comme nous avions l'habitude de les appeler, les amis de l'entreprise privée, parlaient dans les mêmes termes que vous. Cela ne signifie pas que ce que vous dites n'est pas exact; je dis simplement que si nous avions agi avec précipitation, et personne ne peut accuser le gouvernement d'agir ainsi dans le domaine de la concurrence . . .

Quoi qu'il en soit, certaines des très grandes entreprises prétendaient que si nous voulions, au cours des prochaines décennies, être en mesure d'assurer une bonne concurrence, malgré la tendance vers les tarifs moins élevés, les marchés pratiquement libres, il nous faudrait tout au moins songer à faire de plus grandes fusions avec beaucoup plus d'efficacité. A mon avis, vous le dites dans le document.

D'autre part, jusqu'à ce que ce moment arrive, je ne sais pas au juste quelle est ma position. Je ne crois pas que ce Comité ait eu, même malgré lui, tendance à augmenter les mesures de protection, celles dont vous nous dites de nous méfier; c'est très logique, et soit dit en passant, je suis d'accord avec vous.

On trouve dans le mémoire des pensées de M. Bertrand qui ont suscité l'intérêt. Le mémoire, il me semble, dit que, pour le bien du consommateur canadien en général, certaines entreprises ont prétendu être des victimes de dumping. Nous aurons peut-être à le reconnaître. Vous l'avez signalé à un moment donné, je crois. C'est très bien, mais je ne crois pas qu'aucun

[Texte]

us are quite that unselfish, that we want to put the nation's good before our own individual good.

Mr. Hunter: I guess our concern . . . I am not sure whether it ever goes that far, at least in mine, that says they might have to accept it. We talked about what the proper margin of dumping might be, whether other factors should be allowed to be taken into account and to make sure that the system goes no further than is necessary to protect against dumping. It should not be used as a means to protect inefficiency in the Canadian marketplace because that, in the long run, is only going to be to the detriment of . . .

The Chairman: That is again a philosophical statement. Have you any hard evidence that this is what is happening? That is the important part of the committee; our job is to get to facts rather than philosophy. We are going to the ultimate. You are suggesting for the sake of competition that it should not be full. What percentage should it be? What margin should be there to increase efficiency?

Mr. Hunter: We submitted, an appendix to this, the recent case before the Anti-dumping Tribunal relating to Russian hardboard. We would have liked to have appeared before the Anti-dumping Tribunal on that issue to argue that there were really other factors involved there, and the long history of importation of that product which had never been objected to before until very recently. I do not want to second-guess the decision of the tribunal or what might have happened. All I am saying is that I think it is very possible that situations will arise where consideration of other factors by the tribunal would make for better decision-making in this area in Canada and that you should allow some flexibility in the decision-making mechanism to ensure that it cannot be skewed in a direction which either in the short run or the long run will not be in Canada's best economic interests.

The Chairman: I am with you and I am provoking you because I want to get to the bottom of it. What are Canada's best interests there? Surely other people are going to say it is in Canada's best interests that we not only maintain what does not exist, but at least if it does exist, maintain a viable hardwood industry, and that there has been obvious injury done as a result of evidence of dumping, say, by Russia, if you like. I do not think your suggestion that we turn to the domestic hardboard industry and say: Sorry fellows, there is dumping here and we cannot suggest compensation that is adequate or even logical because somehow we think you need that kind of prodding.

Mr. Hunter: They were also facing competition from particle board, which may have just as much to do with the state of the industry as any importation of Russian hardboard. That is one of the questions which we have raised as well. What degree of causality is really necessary here in order to be able to invoke the machinery?

The Chairman: I suppose what I am saying is this: Is it fair to ask the Anti-dumping Tribunal or Revenue or anyone else, through their good offices, to make up for the deficiencies of policy or lack of government policy or industrial policy?

[Traduction]

d'entre nous ne soit altruiste à ce point qu'il veuille mettre les intérêts de la nation avant ses propres intérêts.

M. Hunter: Je crois que pour nous, la question se pose de savoir dans quelle mesure il faudra accepter cela. Nous avons discuté de ce qui constituerait une bonne marge de dumping, d'autres facteurs dont il serait bon de tenir compte et du fait que le système doit se limiter à ce qui est absolument nécessaire pour se protéger contre le dumping. Il ne doit pas servir à protéger des lacunes sur le marché canadien, car, au bout du compte, ce serait au désavantage de . . .

Le président: Voilà encore une fois une déclaration théorique. Avez-vous des preuves concrètes que ce soit la situation à l'heure actuelle? Voilà un aspect important du rôle de ce Comité: nous devons en arriver aux faits plutôt que de discuter de théorie. Vous nous devancez. Vous dites que la concurrence ne doit pas être tout à fait libre, de façon qu'elle soit meilleure. Quel doit en être le pourcentage? De combien peut-on en augmenter l'efficacité?

M. Hunter: Nous avons présenté, en annexe, un texte sur la cause récente présenté au tribunal antidumping concernant les panneaux de bois dur soviétiques. Nous aurions voulu témoigner devant le tribunal antidumping pour signaler qu'il faut tenir compte d'autres facteurs dans cette affaire et parler de la longue histoire de l'importation de cette marchandise, importation à laquelle on ne s'est jamais opposé auparavant, jusqu'à tout dernièrement. Je ne veux pas revenir sur la décision du tribunal, ou sur ce qui aurait pu se produire. Je dis simplement que dans certains cas, le tribunal ferait bien de tenir compte d'autres facteurs, pour être en mesure de prendre une meilleure décision en ce qui a trait au Canada, et qu'il faut que la prise de décision soit assez souple pour empêcher qu'elle soit orientée dans une direction qui, à court ou à long terme, ne soit pas dans les meilleurs intérêts économiques du Canada.

Le président: Je suis d'accord avec vous et j'insiste pour tirer les choses au clair. Quels sont les meilleurs intérêts du Canada dans cette affaire? Il y aura sûrement d'autres personnes qui prétendront qu'il y va des meilleurs intérêts du Canada non seulement de conserver ce qui existe déjà, mais, puisqu'elle existe déjà, de conserver une industrie du bois dur rentable, et que, de toute évidence, on a nuit à l'industrie, car nous avons des preuves de dumping par l'U.R.S.S., si vous voulez. Je ne suis pas d'accord avec vous lorsque vous dites que nous devrions dire à l'industrie canadienne: malheureusement, nous avons des preuves de dumping, mais nous ne pouvons pas vous indemniser d'une façon qui soit adéquate, ou même logique, car nous croyons qu'il vous faut ce genre de stimulant.

M. Hunter: L'importation de panneaux d'aggloméré influe tout autant sur l'industrie que celle des panneaux durs soviétiques. Nous avons déjà soulevé cette question. Quel rapport de cause à effet faut-il constater avant de faire appel à des mesures?

Le président: Voici où je veux en venir: est-il juste de demander au tribunal antidumping ou à Revenu Canada, entre autres, de combler les lacunes d'une politique, gouvernementale ou industrielle?

[Text]

Mr. Hunter: I guess I do not follow your argument if you are talking about deficiency in competition policy because I do not think, in that case we were talking about, that was the problem. There was lots of competition. In fact, maybe there was a little too much.

The Chairman: Let us say inefficiency. You admit we do not have the economy scale or the population—you mentioned that and Mr. Bertrand mentioned that in his brief—which gives the Americans a great advantage. I think you also pointed out that their imports represent about a 5 per cent factor and in our country 25 per cent. So it is only logical that we cannot be as magnanimous, if the Americans indeed are, with regard to your report. We just cannot slough off 25 per cent and say that this will make the other 75 per cent extremely efficient, because you have all the other reasons, economy scale, geography, the works.

• 1625

Mr. Hunter: I guess the way I viewed it, in comparing our economy to that of the United States, is that this type of legislation is far less significant to them because their industry is nowhere near as concentrated as Canadian industry; that there is ample domestic competition. I doubt that we are ever going to, because of the size of our domestic market, because of our small population, because of the other factors I mentioned, move in many industries—not in all but in many industries, and some of them certainly are capital-intensive and export-related industries—to a situation where the degree of domestic competition is similar to what it is in the United States.

I guess I do not view that as likely, and I guess I have also viewed that that has been the government's ultimate objective, and competition policy legislation was to promote that degree of competition. We must table the Canadian economy as it is and devise the best policy for Canada. As the Economic Council said in 1969, the object of competition policy legislation is not competition for competition's sake, it is to promote the efficient allocation of resources.

The Chairman: I think I agree with you regarding the Economic Council—I have always agreed. I am simply saying in the absence of that competition for government policy, we do not want to err and encourage it from offshore. I suppose what I am trying to say is that I do not expect the Anti-dumping Tribunal to take those factors we have just talked about, economy of scale and the government's lack of policy and say, okay, we will do more. Not only will we have to determine injury and what is adequate compensation, but in arriving at our decision we have to also—I will not say penalize—have a margin there to act as a prod to make our industries more effective and more efficient. Much as I think that might be a very good way of doing it, I cannot conceive that as part of the Anti dumping Tribunal's functions. Maybe I do not know the law; maybe it is one of the functions.

Mr. Hunter: Well, I am not sure it is at the moment. I guess what we are suggesting is that maybe it should be; that the new legislation should broaden the considerations that the

[Translation]

M. Hunter: Je ne vous suis plus. Parlez-vous d'une lacune dans une politique concurrentielle, car il n'y avait pas de problème sur ce plan-là dans le cas dont nous discutons. La concurrence était bonne. En fait, elle était peut-être un peu trop bonne.

Le président: Parlons d'inefficacité. M. Bertrand l'a signalé dans son mémoire, et vous l'avez dit: l'échelle de notre économie et notre population sont telles qu'elles avantagent beaucoup les Américains. Vous avez également signalé, si je ne m'abuse, que les importations américaines se chiffrent à environ 5 p. 100, et les importations canadiennes, à 25 p. 100. Par conséquent, votre mémoire explique bien que nous ne pouvons pas faire preuve d'une aussi grande générosité. Nous ne pouvons pas tout simplement retrancher 25 p. 100 en prétextant que cela rendra l'autre 75 p. 100 très efficace, car il faut également tenir compte de toutes les autres raisons, l'envergure de l'économie, la géographie, etc.

M. Hunter: En comparant notre économie à celle des États-Unis, j'estimais qu'une loi de ce genre a beaucoup moins d'incidence pour les Américains, car leur industrie n'est pas du tout concentrée comme celle du Canada. La concurrence intérieure, aux États-Unis, est largement suffisante. En raison de notre marché intérieur, de notre population peu nombreuse, et d'autres facteurs dont j'ai parlé, je ne crois pas que le Canada soit jamais en mesure de se lancer dans plusieurs industries, que ce soit des industries exigeant de fortes concentrations de capitaux, ou à vocation exportatrice, dans une mesure où la situation concurrentielle nationale pourrait se comparer à celle des États-Unis.

Ce scénario n'est pas probable; à mon avis, je ne crois pas que le gouvernement visait cela ni que la loi sur la politique concurrentielle cherchait à encourager ce degré de concurrence. Nous devons prendre l'économie canadienne telle qu'elle est et élaborer la meilleure politique pour le Canada. Le but de la loi sur la politique concurrentielle, selon une déclaration du Conseil économique de 1969, n'est pas la concurrence pour la concurrence, mais de promouvoir une bonne répartition des ressources.

Le président: Je suis d'accord avec vous et j'ai toujours été d'accord avec le Conseil économique. Mais, même si le gouvernement ne favorise pas cette concurrence, nous ne voulons pas faciliter la concurrence étrangère pour autant. Je ne crois pas que le tribunal antidumping tiendra compte des facteurs que nous avons signalés, l'économie d'échelle et l'absence de politique gouvernementale, pour prendre des mesures. Nous avons non seulement à préciser dans quelle mesure la situation nous nuit et dans quelle mesure nous pouvons y remédier, mais notre décision doit également servir à inciter nos industries à devenir plus efficaces et plus rentables. Malheureusement, cela ne relève pas des fonctions du tribunal antidumping. Sauf erreur, ce n'est pas un des rôles du tribunal.

M. Hunter: Eh bien, ce ne l'est pas pour l'instant. Ce serait peut-être un rôle éventuel; la nouvelle loi devrait élargir les questions que le tribunal doit étudier, soit directement, en

[Texte]

Tribunal can consider, either directly or by how you deal with a notion of causality, or how you link determination of dumping with the final margin of dumping.

The Chairman: Well, it is an interesting observation and a very pertinent one. I wonder what the manufacturers would be screaming of we were to push it forward, but that is an issue for another day.

Again, I would come down to the wisdom, or lack of wisdom, of the tribunal and its members; but they would, as far as I am concerned, substitute in this for government. They would be in effect making the type of decision that hitherto the government had not made, and I come back, talking for myself, because of a lack of an industrial policy or strategy in this country. We are saying, please, you provide or recognize the defects in our system.

One of the areas that I think is of interest to me, and I am glad you spoke very strongly on it on page 30, I think, of your brief, is that dealing with capital goods. Again, I recognize the style of the main brief, on page 29 and 30: "Treatment of Capital Goods," and "The Need for a 'Flying Squad' ". What is your view? To summarize, what do you think of the concept? Why are you against it, because I know what you think of it?

Mr. Hunter: I do not think we really came out quite strongly as being against it. I think what we said was this: This problem raises issues which we do not think have been adequately studied to determine whether, in fact, it is a problem and how you are going to cope with the service component of it; on the flying squad, whether it is realistic to expect that such an organization could be very effective in dealing with the very nature of the capital-goods type of problem. So, I guess our suggestion was that some further work really needs to be done on the whole issue before a final recommendation is made to implement it.

• 1630

The Chairman: Except that rarely do we get these opportunities; you know this and I know it. Could we start with the premise: Do you think this area needs that kind of help?

Mr. Hunter: I think it is possible, yes. I think there may be instances where there has been abuse in the capital goods area.

The Chairman: Abuse, meaning dumping and injury resulting from that dumping. You see, the one that gets the highest profile is CGE, and certainly I would agree with you we have to be very careful not to eliminate competition, which is very limited in this country. I think there is Brown Boveri and Canadian General Electric. So it is quite legitimate for the sake of the consumer and the provinces who spend the taxpayers' money to have legitimate competition from other countries and I think that is reflected in government policy. I think we are all on line on that.

However, I think we both agree there has been injury done in the past and that the injury in this particular area has particular significance, but it is not reflected simply in dollars and cents. It is reflected in an awful lot of man-hours and work lost, and once more, and significantly, past history has been

[Traduction]

cherchant les causes, soit en faisant le lien entre le degré de dumping permis et le degré de dumping effectué.

Le président: Voilà un commentaire intéressant et approprié. Je me demande quelle serait la réaction des manufacturiers si nous décidions d'y donner suite, mais nous étudierons cela plus tard.

J'aimerais revenir à la sagesse, ou au manque de sagesse, du tribunal et de ses membres; à mon avis, le tribunal agirait pour le gouvernement. Il prendrait le genre de décision que le gouvernement n'a pas prise jusqu'à présent, et il le ferait en raison du manque de politique ou de stratégie industrielle dans notre pays. Nous lui demandons de prévoir ou de reconnaître les défauts du système.

Vous avez parlé d'une question qui m'intéresse particulièrement, celle des biens d'investissement, et je suis content que vous l'ayez fait avec beaucoup d'énergie. Il s'agit de deux sections de votre mémoire, aux pages 31 et 32: «traitement des biens d'investissement» et «le besoin d'une escouade volante». Qu'en pensez-vous? Bref, que pensez-vous du concept? Pourquoi vous y opposez-vous, car je connais votre opinion à ce sujet?

M. Hunter: Je ne crois pas que nous nous y soyons opposés avec tant d'énergie. Voici ce que nous disions: le problème soulève des questions qui, à notre avis, n'ont pas été suffisamment étudiées pour qu'on sache qu'il existe vraiment un problème, et comment remédier à la situation sur le plan des services; quant à l'escouade volante, peut-on espérer que cette organisation soit très efficace lorsqu'il s'agit de la nature même des biens d'investissement? Nous prétendons donc qu'il faut continuer d'étudier toute cette question avant de faire une recommandation définitive à cet égard.

Le président: Mais il est très rare d'avoir une occasion pareille; vous le savez autant que moi. Mais, au départ, croyez-vous que le secteur ait besoin de ce genre d'aide?

M. Hunter: C'est possible. Des abus se sont peut-être produits dans le secteur des biens d'investissement.

Le président: Par abus, vous entendez dumping et les dommages résultant de ce dumping. La société la plus en vue est la CGE, et nous devons veiller à ne pas éliminer la concurrence, qui est très limitée au Canada. Nous avons Brown Boveri et Canadian General Electric, je crois. Donc, autant pour les consommateurs que pour les provinces qui dépensent l'argent des contribuables, il est bon d'avoir une concurrence légitime d'autres pays, et je crois que la politique gouvernementale tient compte de cela. Tout le monde est d'accord à ce sujet.

Toutefois, nous sommes tous deux d'accord, je crois, pour dire que des dommages ont été causés par le passé, et qu'un dommage dans ce secteur particulier a une importance particulière qui ne s'exprime pas simplement en dollars et en cents. Il se traduit également par un nombre important d'hommes-

[Text]

that we come to the conclusion very much after the fact that there has been not only dumping but tremendous injury to the economy and certainly to the workers, which is more important.

How else do you think we can proceed? What do you think we could possibly do? How would you suggest—and I say this quite openly—how would you suggest that we do proceed?

Mr. Hunter: The government procurement policy certainly can, I suppose, play a role in part of this business, in the electrical-generating business. I really, other than suggestions of more in-depth study needs to be done as to the nature of this problem... We have a couple of examples of it in the CGE case and in the case presently before the tribunal on the forest products machinery. I guess we are just not convinced it is a sufficient problem to justify special treatment at this point in time. Perhaps there must be some means within the government Parliament to do a more thorough study of this problem.

The Chairman: I know you are not casting a reflection on the method in which we are studying the issue—I am only teasing you on this—but it is fine for you and me, too, to say that it is not really a problem, but it must be a problem to a fellow who has been out of work for four years because Canadian General Electric...

Mr. Hunter: There are a lot of people out of work in this country, but it is not all due to Canadian General Electric's ability to...

The Chairman: No, but I guess I am of the old school: one less is one less. The fact, too, remains that the evidence we have had in the Canadian General Electric case is that there has been material harm done in the past. It is on record and it has been the decision of the tribunal, and that injury includes an awful lot of man-hours in certain plants.

Mr. Hunter: I guess if you are confident you can devise a scheme which would get at what is the real problem and not, itself, become a device as part of the full-employment program, which I do not think, just as it may not be the purpose of the tribunal to, as you say, consider all kinds of other public interests, then maybe you have done sufficient study, but you know, I just...

The Chairman: If full employment were our policy, we would just say to the procurement that we are not going to entertain any competition from offshore, and Canadian General Electric and Brown Boveri can theoretically have the whole field, and rationalize that because its impact on unemployment. I do not think at any time we suggest that.

• 1635

We recognize the need for legitimate competition, but we damn well recognize that at times we are not getting legitimate competition. Dumping in this country is not bad, by itself, but it is hellish when it is linked to injury, and the only reason why we singled it out in connection with capital goods was that the injury there seemed to be larger, and it is just not reflected in diminished profits. If that were it, we would

[Translation]

heures perdues; l'histoire nous montre que nous arrivons à cette conclusion longtemps après que le dumping a eu lieu et qu'un préjudice considérable a été causé à l'économie et aux travailleurs, ce qui est plus important.

Que pouvons-nous faire encore, selon vous? Je vous le demande très candidement, que nous conseillez-vous de faire?

M. Hunter: Je suppose que la politique d'achat du gouvernement peut jouer un rôle important dans cette affaire où il s'agit de produire de l'électricité. Je crois qu'il faut faire d'autres études approfondies sur la nature du problème... Le problème n'est pas soulevé uniquement dans le cas de la CGE, mais également pour une question qu'étudie actuellement le tribunal relativement à l'équipement forestier. Il semble qu'on ne soit pas assez convaincu qu'il s'agit d'un problème faisant appel à des mesures spéciales à ce moment-ci. Le gouvernement, ou le Parlement, pourrait voir à ce que l'on fasse une étude exhaustive de la situation.

Le président: Je sais que vous ne visez pas la façon dont nous étudions la question; je vous taquine, mais vous et moi, nous pouvons facilement dire que le problème n'existe pas, mais il doit exister pour une personne qui se trouve sans emploi depuis quatre ans parce que la Canadian General Electric...

M. Hunter: Il existe un très grand nombre de personnes sans emploi au pays, mais ce n'est pas entièrement attribuable au fait que la Canadian General Electric...

Le président: Non, mais je suis de l'ancienne école; une chose à la fois. Il n'en demeure pas moins que d'après les témoignages, dans le cas de la Canadian General Electric, des dommages considérables ont été causés par le passé. Les renseignements sont consignés, le tribunal l'a signalé dans sa décision et, dans ces dommages, il faut compter le très grand nombre d'heure-hommes perdues dans certaines usines.

M. Hunter: Si vous êtes convaincus que vous pouvez trouver une mesure qui s'attaquerait au problème réel sans qu'elle ne fasse partie d'un programme de plein emploi, même si le tribunal n'est pas appelé à étudier toutes sortes d'autres questions d'intérêt public, c'est peut-être que vous-mêmes avez suffisamment étudié la question, mais...

Le président: S'il ne s'agissait que d'assurer le plein emploi, la politique d'achat n'aurait à préciser qu'elle n'acceptera aucune concurrence de l'extérieur, et la Canadian General Electric et Brown Boveri auraient théoriquement le champ libre; nous pourrions expliquer cette politique en raison de son incidence sur l'emploi. A mon avis, nous n'avons jamais proposé cela.

Nous admettons qu'il est nécessaire que nous ayons une concurrence légitime, mais nous nous rendons bien compte qu'à l'occasion, ce n'est pas à une concurrence légitime que nous faisons face. Le dumping comme tel n'est pas mauvais au pays, mais il devient condamnable lorsqu'il entraîne un préjudice, et si nous l'avons souligné en ce qui concerne les biens d'équipement, c'est uniquement parce que dans ce cas, le

[Texte]

almost say, "Well, Canadian General Electric can well afford it. But when it is reflected in the loss of jobs that, according to the statistics, we have had—not just those from Canadian General Electric but from the investigations, it runs into many, many, many man-years—it seems to me that we would not be doing our job to slough it off and say, "Let us duty further". I think we should give the flying squad some opportunity. As you probably know, I think Revenue is already working in that field, and I am anxious, before we get back to Parliament, to see what impact they have had, if any.

Mr. Hunter: Just to finalize that, as the brief says on page 29;

...I agree that Canada's import legislation should attempt to eliminate the possibility of one or more "free bites" associated with the grant of contracts for "one shot" capital projects.

We are not totally opposed to the notion of dealing with this, it is just that we want to be absolutely certain that it is not going to be used for a purpose other than that for which it was intended.

The Chairman: I think we are on track with that. I am sure that one of the arguments we will get when we meet with provincial officials is that they do not want to spend more than they have to, and you would not be doing your job if you did not raise the point. I suppose the only thing that I am not sure about is what further study would do, that is all. I certainly would advocate further study if our concept of determination before the fact rather than after the fact proved to be a bust. Then, I think, further study would be warranted, and I think we could recommend that.

You do say, further over on page 30, which I am not sure that you read, that:

I believe that creation of a "flying squad" as has been vaguely suggested...

I am not sure that it has been vaguely suggested, I think it has been very strongly suggested...

—would only represent one more instance where government expands to meet the "whims" of a certain segment of the public without "justifiable" need.

We could spend a day on that one, because I do not know what the certain segment of the public is that we are referring to. Maybe you would want to expand on that point.

Mr. Hunter: I guess, in our view, there has been special pleading on this issue. That again, I guess, goes back to my point, that the demonstrated need for this is a general proposition, rather than—the isolated cases, as you yourself pointed out, primarily being by CGE.

[Traduction]

préjudice semble plus grand et ne se manifeste pas uniquement au niveau de bénéfices réduits. S'il n'en était que de cela, nous pourrions presque dire: "Eh bien, la Canadian General Electric peut bien se le permettre". Mais lorsque cela se manifeste par la perte d'emplois qui, selon les statistiques que nous avons eues—non seulement celles de la Canadian General Electric, mais également celles des enquêtes—se chiffrent à de nombreuses années-hommes— alors, il me semble que nous ne ferions pas notre travail si nous ne faisions que hausser les épaules et nous dire: "étudions la question plus avant". Je crois que nous devrions donner sa chance à l'équipe volante. Comme vous le savez probablement, je crois que le ministère du Revenu travaille déjà dans ce domaine, et j'ai hâte de savoir, avant que nous ne retournions au Parlement, quelle portée, s'il en est, cette équipe a eue.

M. Hunter: Afin de clore la discussion à ce sujet, comme il est dit dans le mémoire, à la page 31:

... Je reconnais d'ailleurs que la législation du Canada sur les importations devrait tenter d'éliminer la possibilité de faire face à une ou plusieurs entorses dans le cadre de l'attribution de contrats pour des projets importants du genre "clés en main".

Nous ne nous opposons pas tout à fait à l'idée de nous pencher sur cet aspect, mais nous tenons simplement à être absolument certains que l'on n'invoquera pas ces dispositions à d'autres fins que celles qui sont prévues.

Le président: Je crois que nous nous entendons à ce sujet. Je suis d'ailleurs persuadé que lorsque nous rencontrerons les responsables provinciaux, ceux-ci nous diront notamment qu'ils ne veulent pas dépenser plus qu'il ne le faut, et vous ne vous acquitteriez pas de votre tâche si vous ne souleviez pas le problème. En fait, la seule chose dont je ne suis pas certain, c'est quelle autre étude il faudrait; c'est tout. Je préconiserais certainement d'autres études si notre idée de détermination avant le fait plutôt qu'après le fait échouait. Dans un tel cas, je crois qu'il faudrait une autre étude, et je crois que nous pourrions le recommander.

Vous dites plus loin, à la page 32, que vous n'avez peut-être pas lue:

Je ne vois dans la création d'une telle «escouade volante», comme on l'a vaguement présentée,...

... Je ne crois pas qu'on l'ait vaguement présentée, je crois qu'on l'a fortement recommandée...

que la création d'une autre instance qui permette au gouvernement de répondre aux caprices d'un certain segment de la population sans que cela soit vraiment justifié.

Nous pourrions consacrer une journée à en discuter, car je ne sais pas de quel segment de la population vous voulez parler. Peut-être aimeriez-vous nous donner quelques détails à ce sujet.

M. Hunter: Je suppose que nous estimons que sur cette question, certains ont revendiqué un statut particulier. Là encore, cela revient à ce que j'ai fait valoir, à savoir que s'il faut en faire la preuve, c'est dans le cadre d'une proposition générale plutôt que... dans des cas isolés, comme vous l'avez vous-même souligné, plus particulièrement la CGE.

[Text]

the Chairman: You go on to say, "without justifiable need", that is an opinion.

the "whims" of a certain segment of the public without "justifiable" need.

Mr. Hunter: But, remember, what we are talking about here is not the notion of dealing with the capital goods question but the creation of a flying squad and whether, in order to deal with that, you need to create the flying squad. I think that is what that says.

The Chairman: That is fair enough. I think we both agree that the capital goods sector has suffered injury; the question is whether this is an appropriate remedy or whether it is overkill on our part—and that is fair.

On the subject of confidentiality and the disclosure of information, I think we are all pretty well on that side. You pointed out that it often adds to increased competition.

I am interested in your view that the finding of material injury and the question of the margin of dumping and price undertakings should be reviewed periodically. I think that is fair enough; particularly since we are expanding the concept of price undertaking, I think it is only logical that those decisions be reviewed periodically. I think that is obvious. Do you think once a year is sufficient, or is that too short a period of time for review?

Mr. Hunter: Once a year is what we are suggesting, as a compromise. Although in my statement I made a comment about the application of the Combines Investigation Act to voluntary undertakings, I must confess I find that whole area makes me a little nervous. What potentially could happen both from the application of the act and also from allowing that type of very flexible arrangement gives me cause for some concern, although I think legally speaking if it is subject to valid legislation and that has been administered under the present jurisprudence of the Combines Investigation Act it would not cause a problem.

• 1640

The Chairman: Still, it potentially is a problem—I can see that—when you just buy your way out of a problem and then on overburdened bureaucracy will gladly accept it; which is a good reason for review.

On pages 17 and 18 of your brief—I mention this only because it is a big brief—you deal with time limits. You come back to ministerial guidelines rather than including the limits in the legislation, because ministerial guidelines are more flexible. We are talking now about the time span, and you are suggesting that we leave it with the ministry. I suppose the reason we want it in legislation is that at times the biggest source of complaints from both importers and exporters is the time factor, and perhaps the usual suspicion of members of Parliament that if you do not get it in legislation . . .

Mr. Hunter: No, and generally I think the private sector has applauded the time limits which were imposed on the Anti-Dumping Tribunal as being a step forward. We must be

[Translation]

Le président: Vous ajoutez «sans que cela soit vraiment justifié», voilà une opinion.

. . . aux caprices d'un certain segment de la population sans que cela soit vraiment justifié.

M. Hunter: Il ne faut pas oublier qu'il ne s'agit pas ici de l'idée de régler la question des biens d'équipement, mais de l'idée de créer une escouade volante, et si, afin de remédier au problème, il faut créer l'escouade volante. Voilà de quoi il s'agit.

Le président: Parfait. Je crois que nous admettons tous deux que le secteur des biens d'équipement a été victime de préjudices; la question est de savoir si ce serait là un remède approprié, ou si la mesure que nous envisageons n'est pas trop forte . . . voilà qui est juste.

Quant à la confidentialité et à la divulgation de l'information, je crois que nous sommes tous d'accord. Vous faites remarquer que cela rehausse la concurrence.

Je trouve intéressante votre opinion selon laquelle il faut revoir périodiquement les questions de préjudice matériel, de marge de dumping et de compensation. C'est assez juste; particulièrement puisque nous élargissons le concept de compensation, il n'est que logique de revoir périodiquement les décisions. J'estime que c'est évident. Croyez-vous qu'une fois par année suffise, ou est-ce que c'est trop peu de temps pour entreprendre une révision?

M. Hunter: Une fois par année, voilà ce que nous proposons, à titre de compromis. Bien que dans ma déclaration, j'ai associé l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions aux engagements volontaires, je dois avouer que toute cette question me rend un peu nerveux. Les conséquences éventuelles résultant de l'application de la loi et de dispositions aussi souples m'inquiètent un peu, bien que du point de vue juridique, si cette question est assujettie à une loi valable, et jusqu'à présent cela s'est fait dans le cadre de la jurisprudence actuelle découlant de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, cela ne poserait aucun problème.

Le président: Néanmoins, cela pourrait éventuellement engendrer des problèmes, je le conçois, lorsque vous pouvez payer tout simplement pour vous en sortir, ce qu'une bureaucratie lourde acceptera facilement; c'est une bonne raison pour entreprendre une révision.

Aux pages 17 et 18 de votre mémoire, et je ne le mentionne que parce que le mémoire est volumineux, vous parlez des délais. Vous préconisez les directives ministérielles et non les limites stipulées dans la loi, parce qu'elle sont plus souples. Il est question des délais, et vous recommandez qu'on laisse la question au ministère. Je suppose que si nous voulons que les délais soient fixés par la loi, c'est qu'il arrive que les importateurs et les exportateurs se plaignent surtout du facteur temps outre les soupçons habituels des députés si ce n'est pas prévu dans la loi . . .

M. Hunter: Non, et en général je crois que le secteur privé s'est réjoui des délais imposés par le Tribunal antidumping dans lesquels il a vu une mesure positive. Nous devons veiller

[Texte]

cautious, however, in not imposing too severe time limits, which may result in the administrators of the act coming to conclusions too hastily. Perhaps it is an attempt to balance...

The Chairman: Yes, and that has worried me. I had suggested to Mr. McCammon we might hear from him before the end of the show, you could call it—the end of the meeting. Had we unintentionally, through our conclusions or recommendations, placed added burden or more conditions—we are getting into the whole transparency bit—and disclosure might place added additional burdens on Revenue, for instance, which might make the time table unrealistic. I got caught in UIC, as I recall, at a time when everybody was frowning on regulations; and now whenever they have to make some basic changes they have to get the legislative process—they take full advantage of opening the act up to develop some reactionary tendencies and practices. So I think your observations...

Mr. Hunter: I think that is really all we were trying to do: to say there is a balance between what reasonably can be done and to make sure the process is...

The Chairman: One area we are really going to probe is Revenue, to make sure the timetable is realistic.

Your concern again—because you have already mentioned—is perhaps in attempting to reach that decision within the time range, National Revenue may make a rather hasty, arbitrary decision. I think I probed that a little with Mr. Bertrand the other day on his own department, and also particularly with Mr. MacDonald, who does not seem to think it is a problem with him.

Mr. Hunter: I notice Mr. Grey in his submission has been stating however, that others have taken the opposite view: that perhaps there has been at least a preliminary determination of dumping without adequate investigation.

The Chairman: Well, just as you have expressed an opinion in your brief about legitimate lobbies influencing things, I do not think we are going to get any issue which does not have two schools of thought. That is normal. I wish I could play Solomon. Success to me is if I please nobody.

Price undertaking—if I just take it in order here; 18 and 19—you are concerned about the youth. Do you want to elaborate a little more than you did, so we can get it on the record? I think you would do us a favour by pointing out your reservations about them perhaps a little more forcefully.

• 1645

Mr. Hunter: I guess my concern is that the ability to have voluntary undertakings, and the ability of a government department perhaps to call together exporters, may actually have an adverse impact not only on competition in Canada; it may result in agreements on price in the Canadian market which are unnecessary, and it is an easy way out for exporters when they may truly be in the situation where they are more cost-efficient than Canadian producers. That would be detri-

[Traduction]

toutefois à ne pas imposer des délais trop stricts qui pourraient pousser les administrateurs de la loi à sauter trop rapidement aux conclusions. C'est peut-être pour essayer d'équilibrer...

Le président: Oui, et cela me préoccupe. J'avais dit à M. McCammon que nous pourrions peut-être l'entendre avant la fin du spectacle, pourrait-on dire, avant la fin de la réunion. Si, sans le vouloir, à cause de nos conclusions ou de nos recommandations, nous augmentons le fardeau ou nous imposons des conditions... il s'agit de toute cette question de la transparence... et la divulgation de renseignements pourrait par exemple alourdir le fardeau du ministère du Revenu et rendre l'échéancier irréaliste. Je me suis trouvé pris à l'assurance-chômage, si j'ai bonne mémoire, à une époque où tous regardaient de travers la réglementation; et maintenant, lorsque l'on veut apporter un changement fondamental, il faut entreprendre le processus législatif; on tire pleinement partie de la révision de la loi pour lancer des courants et des pratiques réactionnaires. Je trouve donc que vos remarques...

M. Hunter: Je crois que c'est vraiment tout ce que nous tentions de faire: dire qu'il faut un équilibre entre ce que l'on peut raisonnablement faire et s'assurer que le processus est...

Le président: Il est un domaine que nous allons vraiment fouiller: celui du ministère du Revenu, afin de nous assurer que l'échéancier est réaliste.

Vous vous inquiétez, et vous l'avez déjà mentionné, que le ministère du Revenu national, en tentant d'en arriver à une décision selon l'échéancier, pourrait prendre des mesures plutôt rapides et arbitraires. Je crois avoir approfondi un peu cet aspect avec M. Bertrand l'autre jour, au sujet de son propre ministère, et plus particulièrement avec M. MacDonald, pour qui cela ne semble pas être un problème.

M. Hunter: Je remarque que M. Grey a déclaré toutefois que d'autres sont de l'avis contraire; qu'il est peut-être déjà arrivé que l'on ait décidé qu'il y a eu dumping, du moins à l'étape préliminaire, sans enquête adéquate.

Le président: Tout comme vous exprimez dans votre mémoire votre opinion sur les tentatives légitimes de dissuasion qui influent sur les choses, je ne crois pas que nous allons étudier la moindre question sans qu'il n'y ait deux écoles de pensée. C'est normal. J'aimerais bien pouvoir trancher comme Salomon. Pour moi, le succès, c'est de ne contenter personne.

Les engagements sur les prix, si je prends les choses dans l'ordre (aux pages 18 et 19)... vous vous préoccupez du processus. Voulez-vous donner quelques détails supplémentaires, de façon à ce que cela soit consigné? Je crois que vous nous rendriez service en exprimant vos réserves d'une façon un peu plus étoffée.

M. Hunter: Je suppose que je m'inquiète parce que la possibilité d'obtenir des engagements volontaires et la capacité d'un ministère de réunir les exportateurs pourraient en réalité avoir des répercussions contraires, et pas seulement sur la concurrence au Canada; elles pourraient engendrer des ententes sur les prix dans le marché canadien, lesquelles sont inutiles et constituent une échappatoire facile pour les exportateurs au point que ceux-ci pourraient en réalité être meilleur marché

[Text]

mental not only to competition in Canada, but also to the economic performance of the Canadian economy. So I am just concerned about having this very open-ended power in the hands of officials.

The Chairman: Have you given any thought to what you might add to it or take away from the concept, that would allay some of your fears?

Mr. Hunter: Well, I guess our recommendation is that there should be some ability to review these . . .

The Chairman: More on a periodic basis.

Mr. Hunter: . . . yes, by the Treasury Board.

The Chairman: Or, do you feel it should not come in until after the tribunal has had a look at it—the pricing, or taking, in effect?

Mr. Hunter: Well, of course, that would undercut the purpose of it really, which is to . . .

The Chairman: That is exactly, yes—to cut back on the timeframe.

Mr. Hunter: Yes.

The Chairman: Countervailing duties procedures to parallel anti-dumping? Do you think this is useful? Page 19 of your brief. You really have to expand on that because that is the one piece of the legislation you seem to favour the most.

Mr. Hunter: I beg your pardon?

The Chairman: That seems to be the one section of the legislation that has your unqualified approval.

Mr. Hunter: Is that the only one?

The Chairman: But let me just say it had the greatest degree of unqualified . . . Perhaps you would like to explain why, because that is useful to me.

Mr. Hunter: Well, I guess we think that the countervailing and dumping procedures generally raise the same sorts of issues and they are not . . .

The Chairman: . . . not two different studies, you know.

Basic prices, where the cure may be worse than the malady. I think the general feeling has been that you are right on on that observation. I do not think I have been overwhelmed by requests for the basic-price concept. But again, it comes back to the question of our negotiations at GATT periodically, having something to bargain with a little, and our fear that the basic-price concept may be an advantage to other countries and we would be left out on the limb again.

We are trying to do all this in the context, hoping we can get one piece of legislation every ten years. Without Mr. Hind ever telling me, I suspect the reason they have been including it, or that it has been included in the white paper, is to remind our partners that we are not adverse to initiating the concept ourselves if we feel that once more we are left out.

[Translation]

que les producteurs canadiens. Une telle situation porterait préjudice non seulement à la concurrence au Canada, mais également à la performance de l'économie canadienne. Je m'inquiète donc du fait que les fonctionnaires pourraient détenir un pouvoir pratiquement illimité.

Le président: Avez-vous réfléchi à ce que l'on pourrait ajouter ou retrancher au concept afin d'éliminer certaines de vos craintes?

M. Hunter: Je crois que nous recommandons qu'il soit possible de revoir ces . . .

Le président: D'une façon plus régulière.

M. Hunter: . . . oui, par le Conseil du Trésor.

Le président: Ou croyez-vous qu'il faudrait attendre que le Tribunal ait eu le temps d'étudier la fixation des prix ou l'entrée en vigueur?

M. Hunter: Évidemment, cela court-circuiterait l'objectif qui est de . . .

Le président: Exactement, oui . . . de réduire les délais.

M. Hunter: Oui.

Le président: Qu'en est-il du recours aux droits compensateurs appliqués parallèlement aux mesures antidumping? Croyez-vous que cela soit utile? Vous en parlez à la page 19 de votre mémoire. Pourriez-vous nous donner plus de détails, puisque c'est la loi qui semble le plus vous plaire.

M. Hunter: Je vous demande pardon?

Le président: Il semble que c'est la disposition de la loi que vous approuvez inconditionnellement.

M. Hunter: Est-ce la seule?

Le président: Disons simplement que c'est celle qui a le plus haut degré, sans la moindre réserve . . . Peut-être pourriez-vous nous expliquer pourquoi, cela m'aiderait.

M. Hunter: Nous pensons que les droits compensateurs et les mesures antidumping en général soulèvent le même genre de questions; ce ne sont pas . . .

Le président: . . . ne sont pas deux études différentes, vous savez.

En ce qui concerne les prix de base, le remède peut être pire que le mal. Je crois que, dans l'ensemble, nous sommes d'avis que vous avez probablement raison. Je ne crois pas avoir été renversé par le nombre de demandes se rapportant au concept des prix de base. Cela nous ramène de nouveau à la question de nos négociations périodiques dans le cadre du GATT, nous permettant ainsi d'avoir quelque chose à marchander un peu, et à notre crainte que l'idée des prix de base pourrait favoriser les autres pays et nous mettre, encore une fois, dans une situation délicate.

Nous essayons de faire tout ceci dans le contexte; en espérant avoir une loi tous les dix ans. Sans que M. Hind ne me l'ait jamais dit, j'ai l'impression qu'on l'a incluse ou qu'il en est question dans le Livre blanc pour rappeler à nos partenaires que nous ne voyons aucun inconvénient à donner suite à cette idée nous-mêmes, si nous estimons que, une fois de plus, nous sommes exclus.

[Texte]

Mr. Hunter: Yes.

The Chairman: I presume that is it, and I think he needs that leverage, if you like, until the last possible moment.

Proposal 5, which you have talked about—injury criteria and regional industry. One of the things that surprised me, before this hearing, has been lack of concern or interest at all in regional industry. Have you any comments?

Mr. Hunter: Well, I guess I can see that it is a viable possibility in a situation where markets can be geographically separated easily. In situations where they are not, then I think it does present the possibility for requiring careful application, but I can also see situations, and in fact, the hardboard case was one, I think, where it could have nicely fit the situation in Canada without having a general application.

The Chairman: Thank you. Safeguard actions against injurious imports: Do you think any of our proposals—six, seven, eight and nine—should be based on a formal injury investigation?

Mr. Hunter: Should any of them be placed on a formal injury investigation?

The Chairman: Yes: "...that any use of these proposals should be based on a formal injury investigation." This is coming out of the original brief.

Mr. Hunter: Well, I can see some situations. Do you want to speak to that, Bill?

• 1650

Mr. William Carroll (Regulated Sector Branch, Bureau of Competitive Policy, Department of Consumer and Corporate Affairs): Here we have matters which come under Article XIX of the GATT basically, and what this proposes is to extend the present system that we were monitoring. Suggestion No. 6 actually; Proposal 6, and this again, as Mr. Hunter has suggested, does provide room for protectionist sentiments. This is our basic concern; in other words, in putting these monitoring devices into the books, they could perhaps give rise to all sorts of pressures from import competing interests in Canada, to where we could find ourselves with boards of control all over the place.

The Chairman: Heaven forbid! But I am glad you brought to our attention the possibility of it. Of course, that is the importance of monitoring extensive surtax, the use of quotas, et cetera. That whole area does lend itself to that possibility.

Retaliatory actions, 10. You believe that

The existence of such a provision may be of more importance than its actual use to the extent that it may inhibit...

the actions of foreign governments. However, two wrongs do not make a right. Here you are saying that, yes.

[Traduction]

M. Hunter: Oui.

Le président: Je présume que telle est la raison, et je crois qu'il a besoin de ce levier, jusqu'au dernier moment possible.

La proposition 5, dont vous avez parlé, a trait aux critères servant à déterminer un préjudice et à l'industrie régionale. Ce qui m'a notamment surpris, avant cette réunion, c'est le manque de préoccupation ou d'intérêt de la part de l'industrie régionale. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

M. Hunter: Je suppose que ce serait là une possibilité viable dans le cas où l'on pourrait facilement distinguer les marchés sur le plan géographique. Lorsque ce n'est pas le cas, il se peut qu'il faille appliquer la chose avec beaucoup de prudence; mais j'envisage également des cas et, en fait, celui de l'Isorel, où l'on aurait très bien pu tenir compte de la situation au Canada sans que la mesure ne s'applique globalement.

Le président: Merci. Mesures de protection contre les importations pernicieuses: Croyez-vous que nos propositions, 6, 7, 8 et 9 devraient être fondées sur une enquête officielle de préjudice?

M. Hunter: Est-ce que ces propositions devraient reposer sur une enquête officielle de préjudice?

Le président: Oui: «que le recours à ces dispositions soit fondé sur une enquête officielle du préjudice». Cela ressort du mémoire original.

M. Hunter: Je peux concevoir certains cas. Pouvez-vous répondre à cette question, Bill?

M. William Carroll (Direction du secteur réglementé, Bureau de la politique de concurrence, ministère de la Consommation et des Corporations): Il s'agit, en fait, de questions qui relèvent essentiellement de l'article XIX du GATT, et l'on propose ici d'élargir le régime actuel que nous surveillons. La suggestion n° 6, en fait, qui, comme M. Hunter l'a laissé entendre, offre un cadre à des sentiments protectionnistes. C'est notre préoccupation fondamentale; en d'autres termes, en officialisant ces mécanismes de surveillance, on pourrait fort bien donner lieu à toutes sortes de pressions qu'exerceraient les importateurs en concurrence au Canada et nous nous retrouverions avec des organismes de surveillance un peu partout.

Le président: Que Dieu nous en préserve! Néanmoins, je suis heureux que vous ayez attiré notre attention sur cette possibilité. Évidemment, voilà pourquoi il est important de surveiller de très près la surtaxe, les contingentements, etc. Tout ce domaine se prête à ce genre de possibilité.

Mesures de représailles (n° 10). Vous croyez que

l'utilité d'une telle clause réside probablement davantage dans le fait même de son existence que dans son utilisation; elle pourrait en effet dissuader...

les gouvernements étrangers de prendre des mesures. Toutefois, un second tort ne compense pas le premier. Vous dites en réalité que oui,

[Text]

... and producers pinched abroad will not be better for having consumers pinched domestically.

Page 28. As a result, Mr. Hunter sees no positive benefits arising from this proposal. You may like to tell us your real reasons here.

Mr. Hunter: Today we have provided a supplemental on trading statistics, trying to show the balance between various regions in the world and our export-import balance.

The Chairman: We will come back to that table after.

Mr. Hunter: But again we must be cautious here because we are in a favourable balance in many areas.

The Chairman: Mr. Hunter, earlier today you talked about services, the rather ambiguous theory of how we are going to treat the dumping of services into Canada. Representing consumers' interests, how do you define service imports?

Mr. Hunter: In what sense? What do you mean? I am not quite sure what you mean as to how I define it. What would be a service import?

The Chairman: Yes, I mean that which would concern you. You spoke earlier and mentioned I think the ambiguous area of service imports. Now, I think I know what I am talking about. I would like to know what you are talking about. We were talking about services which quite often are related to goods themselves. Let us take capital goods. Quite often the dumping can be in the form of services provided almost free of charge.

Mr. Hunter: Alignments, installations; there could be many things related to capital goods, certainly.

The Chairman: How would you deal with that? What recommendation would you like to see in this area?

Mr. Hunter: I suppose it is possible to define it properly and include it under the legislation. It should be included. Services ultimately should be included as a possible area for dumping.

The Chairman: I am perhaps being unfair to you in constantly referring to a brief prepared by Mr. Bertrand earlier, but you provided it.

Mr. Hunter: You are right.

The Chairman: On page 28 you talk about service imports, and you may want to look at it. You find the discussion of services within the proposal to be confusing. I am trying probably to make them more confusing, but maybe you would like to clear up the confusion. That is the point I am getting at, I guess. How do we stop such dumping?

Mr. Carroll: I think the issue here is that services are being covered as something associated with the import of goods. What we are suggesting is that maybe this whole issue should be reviewed to where we get a much broader coverage of

[Translation]

... si la liberté des consommateurs canadiens était entravée, ce ne serait pas une grande consolation que de gêner les producteurs étrangers.

Page 29. Par conséquent, M. Hunter ne voit aucun avantage à tirer d'une telle proposition. Voulez-vous nous dire quelles sont vos raisons véritables ici.

M. Hunter: Aujourd'hui, nous vous avons fourni un document supplémentaire sur les statistiques commerciales afin de tenter de vous montrer l'équilibre qui existe entre les diverses régions du monde et notre balance commerciale.

Le président: Nous reviendrons plus tard à ce tableau.

M. Hunter: Toutefois, encore une fois, il faut être prudent puisque nous sommes, dans de nombreux secteurs, dans une position favorable.

Le président: Monsieur Hunter, vous avez parlé des services, de la théorie assez ambiguë visant à voir comment nous allons traiter le dumping des services au Canada. A titre de représentant des intérêts des consommateurs, comment définissez-vous les services importés?

M. Hunter: Dans quel sens? Que voulez-vous dire? Je ne comprends pas très bien ce que vous voulez dire en me demandant ma définition. Vous voulez un exemple d'un service importé?

Le président: Oui, je veux parler du genre qui vous préoccuperait. Vous avez parlé plus tôt de ce que vous avez appelé, je crois, le secteur ambigu des services importés. Or, je crois savoir de quoi je parle. J'aimerais savoir de quoi vous, vous parlez. Parlons-nous de services très souvent associés aux marchandises mêmes. Prenons l'exemple des biens d'équipement. Très souvent, le dumping peut revêtir la forme de services fournis presque gratuitement.

M. Hunter: La mise au point, l'installation, il pourrait sans aucun doute y avoir de nombreux services associés aux biens d'équipement.

Le président: Que faire dans de tels cas? Quel genre de recommandations préconisez-vous?

M. Hunter: Je présume qu'il est possible de bien définir la chose et de l'inclure dans la loi. On devrait l'inclure. Il faudra, en dernière analyse, inclure les services comme secteur possible de dumping.

Le président: C'est peut-être un peu injuste à votre égard que de me référer constamment au mémoire de M. Bertrand, mais c'est vous qui nous l'avez fourni.

M. Hunter: En effet.

Le président: A la page 29, vous parlez des services importés; vous voulez peut-être en reparler. Vous trouvez la proposition sur les services confuse. Je tente probablement de rendre la chose encore plus confuse, mais peut-être aimeriez-vous mettre fin à la confusion. C'est ce à quoi je veux en venir, je suppose. Que faire pour mettre fin à ce genre de dumping?

M. Carroll: Je crois que la question, ici, c'est que les services sont inclus comme quelque chose de relié à l'importation de biens. Nous suggérons qu'il faudrait peut-être revoir toute cette question afin d'inclure une gamme beaucoup plus vaste

[Texte]

services, and to where we talk about insurance, transportation costs, everything else associated with the import of goods.

• 1655

The Chairman: That is fair, because when we were putting competition legislation together a few years ago the low cost of transportation was a big factor in all these things, and I suppose I am looking to the day when services and knowledge are going to be the real exports of most nations, especially as we move to high technology rather than goods.

Just about every company can produce an automobile now but Canada. We have become nothing more than a suburb. I suppose our role in the auto industry is reduced to that of the Third World.

So I think that, as the manufacturing sectors of more countries develop a certain expertise and competitiveness, the only thing left to export is going to be ideas, and I do not know how we expect to deal with that. As a matter of fact, Mr. Hunter, I want to ask you the question because I am looking for the answer myself. But I think it should be flagged; it is a problem.

In the meantime, it certainly has very current connotations. It is linked more often with the goods component itself and it does provide a great opportunity for dumping. It is not as apparent, and I think it is just an added challenge to our revenue and dumping tribunal.

We say that in order to explicitly take the competitive aspects of dumping into consideration during injury investigations the tribunal should broaden its terms of reference to examine the competitive aspects of dumping. This is direct quote:

... the tribunal should be given power to make its determination on the basis of the net balance of Canadian interests and not those of the complainants alone.

Now, we have talked about it briefly in your own brief, but I have highlighted that because I think this is intriguing. That government chastisement I would like you to really explain to me because I am a little confused on that.

Mr. Carroll: We have attached Appendix C by way of illustrating the situation, where you have a case that has come before the tribunal. This would be a situation where you have two firms in Canada effectively separated as a result of transportation costs to where one dominates the eastern market and the other dominates the western market. The one in the eastern market now has effective competitors via imports of a particular product. If you preclude the import of this product, you definitely give the Canadian producer an advantage. Revenue Canada had established a very high margin of dumping, 71 per cent, based not upon the considerations relating to the country of export but rather a third country that was used as a base for determining this margin,

[Traduction]

de services, afin d'inclure l'assurance, les coûts de transport, tout ce qui est associé à l'importation de biens.

Le président: Voilà qui se comprend, et à l'époque où nous avons élaboré une législation sur la concurrence, il y a quelques années, l'élément «coût de transport» était essentiel dans toutes nos discussions; et je suppose que le jour viendra où les exportations de la plupart des pays seront faites de services et de savoir, au fur et à mesure que les technologies de pointe se répandent.

Presque tous les pays sont en mesure d'avoir une production automobile, sauf le Canada. Nous sommes en train de devenir une sorte de banlieue. Notre rôle, dans l'industrie automobile, est comparable à celui du tiers monde.

Je pense qu'au fur et à mesure que les secteurs manufacturiers de la plupart des pays développent, en même temps qu'une certaine compétitivité, un certain savoir-faire, la seule chose qui restera à exporter sera du domaine du savoir, et je ne sais pas comment nous traiterons cette marchandise. De fait, c'est un peu une question que je pose à M. Hunter, ne sachant comment éclairer ma lanterne moi-même. Je crois qu'il y a là un problème qu'il faut bien faire remarquer.

Ce problème se pose déjà certainement, et ce genre de produit est exporté en même temps que les marchandises traditionnelles, cela fournissant l'occasion de faire du dumping, sans d'ailleurs que cela paraisse, ce qui précisément pose un problème particulier supplémentaire à notre Tribunal antidumping.

Pour tenir compte, au moment de l'enquête des torts causés à la concurrence, le Tribunal devrait pouvoir élargir son mandat, et je cite:

Le tribunal devrait pouvoir rendre son jugement en tenant compte de l'intérêt général des Canadiens et non pas seulement de celui du plaignant.

Voilà donc ce dont votre mémoire fait mention rapidement; j'y suis revenu parce que cela me semble poser une question. Ces restrictions que s'impose l'administration, je ne les comprends pas, et j'aimerais que vous m'en donniez quelques explications.

M. Carroll: Vous trouverez en annexe C des renseignements complémentaires qui illustrent la situation, et notamment l'exemple d'un cas dont il a été question au Tribunal. Voilà donc une situation où deux firmes canadiennes diffèrent en ce qui concerne les coûts de transport qu'elles ont à assumer, l'une dominant le marché de l'Est et l'autre celui de l'Ouest. Or, il se trouve que la firme des régions de l'Est doit faire face à la concurrence des importations d'un produit particulier. Si vous interdisez l'importation de ce produit, vous donnez au producteur canadien un avantage réel. Revenue Canada a établi une marge de dumping très élevée, 71 p. 100, calculée non pas à partir de considérations faisant intervenir le pays exportateur mais plutôt un pays tiers, généralement un pays où les prix sont élevés.

[Text]

and this third country is generally regarded as a high-cost country.

Now, in suppressing these imports via finalizing this margin of dumping, you would affect not only the competitive status of the two importers and a couple of others—in other words, it was closely associated with the domestic producers' market in products farther downstream—but also the users for these products in a number of undertakings ranging from furniture manufacturing to home construction. This would have, in other words, a fairly substantial impact upon the domestic competitive environment. In this we are not talking about the consumers' interests; we are talking about the competitive environment per se.

The Chairman: Yes.

Mr. Carroll: What might be required is something much less than 71 per cent, and, in setting this, it should be perhaps enough to offset the disadvantage that currently exists without penalizing other producers in Canada.

The Chairman: Thank you. That gives us food for thought, frankly. Of course, that explains your determination of the net balance of Canadian . . . the indirect effect of everybody else in the industry.

• 1700

Mr. Carroll: Yes basically. Because we have also, downstream—in other words, retailers, wholesalers, and other producers, other people that are dependent for employment.

The Chairman: I pushed it because it intrigues me. It makes sense to me philosophically. It does not make sense to me to the extent that I see the Board's and Revenue's role very prescribed; they are not to play Solomon; they are not to substitute themselves for the lack of policy on the part of the government or legislation. But I think you would be. I am thinking of policy rather than legislation.

Mr. Carroll: Mr. Mackasey, the purpose of the dumping legislation is to offset this arbitrary pricing abroad, insofar as it causes domestic injury, material injury. Well, presumably in other words, it is an all or nothing game now, where you determine the margin of dumping, regardless of how much injury this can actually account for, so far as domestic production is concerned. If you win the game in terms of convincing the tribunal you have been injured, however slightly, you get the full penalty. So there is a little bit, of you know . . .

The Chairman: Yes.

Mr. Carroll: . . . on the side of the producer.

The Chairman: I am going to come back to that with you; perhaps exchange some correspondence. It is of interest to me, and I am not sure if that is one of the criteria that presently is given much consideration. I talked about criteria the last few weeks: what are the criteria? I have just been getting into that with Mr. MacDonald and others.

What criteria are used? Is it suitable, is it logical, is it contemporary or does it take into consideration a little broader vision of what we expect out of the Anti-dumping Tribunal? Are they putting enough weight on these not so apparent

[Translation]

Si donc vous utilisez cette marge de dumping pour supprimer les importations, vous modifiez l'état de la concurrence entre les deux importateurs et les autres; ce qui pouvait avoir des conséquences en aval du processus de production, chez les utilisateurs de ces produits, pouvant aller de la fabrique de meubles à la construction d'habitations. Ce genre d'intervention aurait donc des conséquences sur l'ensemble du marché intérieur. En cela, nous ne parlons pas des intérêts des consommateurs, mais tout simplement du climat de concurrence sur le marché national.

Le président: Je comprends.

M. Carroll: On aurait peut-être besoin d'une marge bien inférieure aux 71 p. 100 dont je parlais, ce qui permettrait de compenser certains désavantages actuels sans pénaliser les autres producteurs canadiens.

Le président: Merci. Voilà qui va nous donner matière à réfléchir. Cela explique comment vous calculez le déficit net canadien en tenant compte des effets indirects sur l'ensemble de l'industrie.

M. Carroll: Oui. Il y a, en aval de tout ce processus, des détaillants et aussi des grossistes, et d'autres producteurs, c'est-à-dire des emplois qui risquent d'être menacés.

Le président: Je me posais des questions, voilà pourquoi j'ai insisté. Mais je comprends l'explication. Toutefois, je vois que le rôle de l'administration du revenu est extrêmement limitée; ils ne peuvent pas faire ce qu'ils veulent; ils ne peuvent pas absolument se substituer lorsque le règlement ou la loi sont en défaut. Mais je crois que vous pourriez y remédier. Je pense ici plutôt à une politique qu'à un ensemble de mesures législatives.

M. Carroll: Monsieur Mackasey, l'objet de cette législation antidumping et de lutter contre les prix arbitrairement fixés à l'étranger, dans la mesure où nous en souffrons sur le marché national. Sans doute que c'est tout ou rien, dans la mesure où vous déterminez la marge de dumping sans connaître exactement la dimension du préjudice causé, au niveau canadien. Si vous gagniez et réussissiez à convaincre le Tribunal du préjudice, même s'il est extrêmement faible, vous obtenez toute la compensation. Il y a donc, pour le producteur, un peu de . . .

Le président: Oui.

M. Carroll: . . . du côté du producteur.

Le président: Je comprends. J'en discuterai avec vous, peut-être sous forme d'un échange de lettres. La question m'intéresse, et je ne sais pas si au rang des critères dont on tient compte, cela est pris en considération. Quels sont-ils exactement? J'en ai parlé récemment avec M. MacDonald et d'autres personnalités.

Quels sont les critères utilisés? Sont-ils parfaitement adéquats, logiques, tiennent-ils compte de la situation actuelle, ou rendent-ils compte d'une vision un peu plus large de ce que nous attendons de ce Tribunal antidumping? Est-il tenu suffi-

[Texte]

effects or impacts, both negative and positive, of the rulings; and in fairness to them, have we armed them, or suggested that the criteria be added to or expanded? It is not, I am sure, that they do not want to take these into consideration. Perhaps we have not asked them to, and perhaps we have not recommended criteria, and perhaps we should be recommending criteria. That would lend to your observations. That is why I would like to pursue this a little more with you.

I have said, Mr. Hunter, that I would have liked to have seen the document called: "Proposal on Import and Export Policy". It seems to me there is a link and a relationship, and without leaving it there, the minister may be implying that our mandate is very tight and very limited, and I am sure you have gone well beyond it. But there is a lot of idle time around this place anyway.

Your brief mentions:

Canada's export industry may have more at stake than import competing industries as a result of potential retaliation to "protectionist" provisions . . .

That is early in the brief. I can only come back to the point. I have tried desperately to keep out, strictly from my own observations, any inference that the general trend is to be protectionist.

Now, possibly from the expertise of your department and the observers and the reading of the testimony knowing all the legislation better than me, maybe you have detected some tendency to protectionism or some—apart from the examples you have given me—some potential for some degree of protection.

Mr. Hunter: I do not think that is true in my knowledge of the people who have been observing the committee's function, but I guess what we have noticed is the preponderance of people who have been appearing before the committee.

The Chairman: That is normal.

Mr. Hunter: Yes, that is normal, but I guess we are . . .

The Chairman: And we are pushing you because you quite logically and quite properly do your job in defending consumer interests; that is your department.

I want to ask you a straight question: Do you consider the proposed legislation—and I want a good, straight, honest answer from both you gentlemen—do you consider it to be overly protectionist?

Mr. Hunter: That is a hard question to answer, generally speaking, if that is all you are asking for.

The Chairman: That is all. That is very important.

• 1705

Mr. Hunter: Some parts of it perhaps do go too far, as we have pointed out. What we are really saying, and I guess it is stated in the brief somewhere, is we must make very clear that we go no further than absolutely necessary to implement a very proper legitimate system of anti-dumping and countervail; that perhaps because of the nature of the Canadian economy

[Traduction]

samment compte des effets moins visibles, négatifs et positifs, des règlements; cela en toute équité, et avons-nous proposé par ailleurs certaines modifications? Je suis certain qu'ils sont disposés à en tenir compte. Il serait peut-être bon que nous leur fassions des recommandations concernant ces critères. Vos observations seraient d'ailleurs très utiles. Voilà pourquoi j'aimerais vous en parler un peu plus.

Monsieur Hunter, j'ai déjà dit que j'aimerais prendre connaissance de ce document qui s'appelle «Propositions pour une politique d'importation et d'exportation». Je crois qu'il y a là un rapport, et sans en rester là, même si le ministre a noté à quel point notre mandat est extrêmement limité, je suis certain que vous êtes allé bien au-delà. Je crois aussi que l'on a perdu pas mal de temps.

Dans votre mémoire, il est mentionné que:

. . . les exportations canadiennes risquent de souffrir, plus que les importateurs en concurrence, de mesures possibles de représailles prises en réponse à des dispositions protectionnistes . . .

Cela se trouve au début du mémoire. J'y reviens donc, bien que j'ai toujours essayé, étant donné mes observations, de ne pas en arriver à la conclusion qu'il y avait une tendance générale au protectionnisme.

Toutefois, étant donné les conclusions de votre ministère, et étant donné les témoignages de tous ceux qui connaissent les lois mieux que moi, il semble que vous ayez détecté une tendance au protectionnisme—ou une possibilité d'évolution dans ce sens.

M. Hunter: Je ne pense pas que cela s'applique, à ma connaissance, à tous ceux qui ont suivi les travaux du Comité, mais je pense que nous avons remarqué une tendance générale chez les témoins qui sont venus comparaître ici.

Le président: C'est normal.

M. Hunter: Oui, mais je suppose que . . .

Le président: Nous vous poussons un peu dans vos retranchements, étant donné que très logiquement, vous défendez ici les intérêts des consommateurs; cela répond aux fonctions de votre ministère.

Je vous poserai donc une question très franchement, et j'aimerais que vous y répondiez aussi franchement: avez-vous le sentiment que la législation proposée est trop protectionniste?

M. Hunter: Il est difficile de répondre à cette question, posée telle quelle.

Le président: C'est une question très importante.

M. Hunter: Peut-être que certaines dispositions de la loi vont trop loin, comme nous l'avons déjà indiqué. Nous avons également noté dans notre mémoire qu'il convient de ne pas aller au-delà de ce qui est strictement nécessaire pour la mise en place d'un système de compensation et de dispositions antidumping; en raison de la nature de l'économie canadienne

[Text]

we need a little more flexibility in the way we implement the system than some other countries do; that we must be very cognizant of the exporting industries in Canada. Generally speaking, I do not detect a flavour of protectionism. We are just trying to point out the sorts of concerns we must be careful about.

The Chairman: I am glad you are doing it, because of my concerns. It would not be the first time I have missed something. I do not tend to be too bright and I do not have that size of an operation. I say this sincerely. Certainly all the disadvantage, in the sense that you are dealing with experts in the field, in both the witnesses and the officials—and I have been very concerned about the negative impact protectionist policies had on the free world in the thirties. I look upon this today and do not mind going on record that I think the high interest rates of the Americans are a protectionist policy. They are exporting their inflation and they have made it very difficult for their trading partners. But in today's sophisticated world, it is not just straight old dumping. Dumping takes many forms. It does mean we have to find many ways of, I will not say retaliating, but at least offsetting dumping in its rather concealed form. Since we have gone off a standard with our money around the world, that becomes a very effective form of dumping.

The shipbuilders were here the other day talking about losing orders to 8 per cent money. But when I questioned them about orders they did procure elsewhere, they admitted they were financed at 8 and 9 per cent money.

There are provisions in some of the legislation to take all this into consideration. But it is not quite as simple as it was a few years ago, I think we all agree. So it could very well, over-all, be protectionist, and I would not know the difference unless someone pointed it out to me, which is why I am asking the question.

Mr. Carroll: Mr. Mackasey, the other day Mr. Grey laid a great deal of stress on the adjustment assistance program being introduced at the present time. I think that would be a very important, and efficient, means of countering some of these problems domestic industries are facing. At least you can see what the cost is of protecting or encouraging particular industries. With tariffs or import quotas or other trade restraints they are always hidden and you are not sure where the burden is going to fall, whether on the low-income consumer or on the high-income consumer, or what sort of dislocations you will have in unemployment. For example, you pass the 71 per cent final margin of dumping: how many jobs are lost by competing firms? And so on.

The Chairman: Yes, this is a fair question.

Is there anything you would like to add, Mr. Hunter?

Mr. Hunter: No, thank you, other than that we appreciate the opportunity to appear before the committee, and if there is anything further we can do to assist you . . .

[Translation]

peut-être, nous avons besoin de plus de souplesse que certains autres pays, dans l'application de telles mesures; nous devons, entre autres, tenir compte de façon attentive des industries canadiennes qui exportent. De façon générale, je ne vois pas de tendance protectionniste. Nous cherchons simplement à mettre en évidence les points sensibles.

Le président: J'en suis moi-même heureux, dans la mesure où cela rejoint mes préoccupations. J'avais donc peut-être mal compris quelque chose, ce n'est pas la première fois. Je le dis en toute franchise. Mais lorsque je repense par exemple aux années trente, et aux conséquences tout à fait négatives des politiques protectionnistes, je crois pouvoir dire que ces taux d'intérêt très élevés aux États-Unis sont une politique protectionniste—et je n'ai rien contre le fait que ceci puisse être consigné dans le compte rendu de la séance. Les Américains exportent leur inflation et créent des difficultés à leurs partenaires commerciaux. Étant donné les complexités du monde d'aujourd'hui, cela n'est pas considéré comme du dumping, dans le sens habituel du terme. Pourtant, le dumping peut prendre des formes bien diverses, et sans parler de représailles, nous devons trouver des moyens de défense adaptés, pour lutter contre toute forme de dumping dissimulé. Depuis la baisse de valeur de notre monnaie, nous nous trouvons aux prises avec des formes très réelles de dumping.

Les constructeurs de bateaux qui sont venus ici l'autre jour ont dit qu'ils ont perdu des commandes à cause d'emprunts à 8 p. 100 qui étaient proposés. Ils ont admis, à propos de commandes qui étaient obtenues ailleurs, qu'elles étaient financées à 8 et 9 p. 100.

Il y a des dispositions dans la loi, permettant d'en tenir compte. Toutefois la situation n'est pas aussi simple qu'elle l'était il y a plusieurs années, là-dessus nous sommes tous d'accord. On pourrait donc bien avoir une tendance protectionniste dont je ne m'apercevrais pas, à moins qu'on ne me l'explique, voilà pourquoi j'ai posé cette question.

M. Carroll: Monsieur Mackasey, M. Grey a beaucoup insisté l'autre jour sur le programme d'aide à l'ajustement qu'on met en place. Je crois qu'il y a là un moyen efficace de compenser certains désavantages dont souffrent nos industries nationales. Vous avez au moins là une idée de ce que peut coûter une politique de protection ou d'encouragement à certaines industries. L'application de tarifs douaniers, de contingents à l'importation ou d'autres restrictions commerciales, masque le coût réel de l'opération, et vous ne savez jamais qui en fera les frais, le consommateur des tranches inférieures de revenu ou celui des tranches supérieures, ni si l'emploi va en pâtir. Supposons, par exemple que vous appliquiez ces marges de dumping de 71 p. 100; quelles seront les conséquences sur la situation de l'emploi dans les firmes en concurrence? Et cetera.

Le président: C'est une question effectivement très importante.

Avez-vous autre chose à ajouter, monsieur Hunter?

M. Hunter: Non, je vous remercie. Nous sommes heureux d'avoir pu comparaître devant le Comité et nous nous tenons à votre disposition pour toute information supplémentaire.

[Texte]

The Chairman: I really wanted to have you back with more time, because I think you have provided the balance we did not get from a number of witnesses. I would have liked some comments perhaps on your view of the Textile and Clothing Board and some of the changes of recent months. How do you see that thrust, from a consumer point of view? I am sure you have had some input at the interdepartmental level.

Mr. Hunter: It is a difficult problem—there is no question about that—with many facets, and other parts of the Department of Consumer and Corporate Affairs have been interested in that as well. We sent you this morning a study that was done by the Consumer Research and Evaluation Branch in the department. Again, generally, our view would be through assistance programs, rather than through the means of border controls, as the best means of facilitating adjustment and change in that industry. Certainly, if we do appear again, we could make some more comments specifically on that.

• 1710

The Chairman: What I am hoping we might do in a very short period of time, once I have had the chance to review it, is to ask you some specific questions that may flow from our discussion, but primarily from other briefs. You just mentioned, a moment ago, the ways and means of accomplishing the same thing that might still retain that element of competition which we need. In other words, I do not think our purpose here is really to develop an import policy but to provide ourselves with legislative changes, which will make the various boards' work more effective and, at the same time, arms—I should not use the word, but ways and means of being more effective against countervailing.

On the areas of tradition, we have not been too effective but rather depended on the political input of cabinet and diplomatic channels to organize. Really, we are taking it out of the political arena and putting it where I think it should be, in the hands of the now partisan officials. So, I think this is really what it all started out to be. I just hope we have not raised a lot of expectations.

It has been fun and I appreciate it, Mr. Hunter. I wish you well in your new post.

Mr. Hunter: Thank you.

The Chairman: The meeting stands adjourned.

[Traduction]

Le président: Je voulais absolument que vous reveniez, étant donné que vous nous avez fourni un complément d'information qui nous manquait. J'aurais peut-être aimé connaître votre point de vue sur la Commission du textile et du vêtement, et certaines des modifications intervenues récemment. Comment jugez-vous cette nouvelle tendance, du point de vue du consommateur? Je suis certain qu'il en a été question à un niveau interministériel.

M. Hunter: C'est une question difficile; elle présente bien des facettes, et le ministère de la Consommation et des Corporations s'y est intéressé. L'étude que nous vous avons fait parvenir ce matin a été rédigée par la Division de la recherche et de l'évaluation du ministère. Nous pensons de façon générale que l'ajustement et la restructuration de l'industrie seraient facilités par des mesures de soutien et non par un dispositif de surveillance aux frontières. Si nous revenons comparaître, nous vous donnerons plus de détails là-dessus.

Le président: Je pense que d'ici peu, dès que j'aurai eu le temps d'étudier le problème, nous pourrions vous poser des questions plus précises, que notre discussion ou l'étude d'autres mémoires auront pu susciter. Il y a un instant, vous avez fait allusion aux moyens de parvenir à nos fins sans éliminer cet élément de concurrence dont nous avons besoin. En d'autres termes, il n'est pas question ici de planifier toute une politique d'importation, mais de mettre en place certains amendements législatifs, permettant à divers organismes de fonctionner de façon plus efficace. D'être plus efficace dans toute cette question des compensations.

De façon traditionnelle, nous n'avons pas été très efficaces, mais plutôt dépendants des initiatives politiques du Cabinet et des canaux diplomatiques. Nous sommes en train de faire échapper l'ensemble de ces questions au domaine politique pour les confier, comme il convient, à la responsabilité de fonctionnaires indépendants. Voilà donc comment tout a commencé, et j'espère que nous ne décevrons pas les espoirs suscités.

Cette réunion a été extrêmement intéressante, et je vous remercie, monsieur Hunter. Je vous souhaite d'ailleurs beaucoup de succès à votre nouveau poste.

M. Hunter: Merci.

Le président: La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacre-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

*From the Department of Consumer and Corporate Affairs,
Bureau of Competition Policy:*

Mr. L. A. W. Hunter, Director of Investigations and
Research;

Mr. W. J. Carroll.

*Du ministère de la Consommation et des Corporations,
bureau de la politique de concurrence:*

M. L. A. W. Hunter, directeur des enquêtes et recherches;

M. W. J. Carroll.

3 HOUSE OF COMMONS

Issue No. 24

Friday, November 13, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 24

Le vendredi 13 novembre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-Committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des
finances, du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

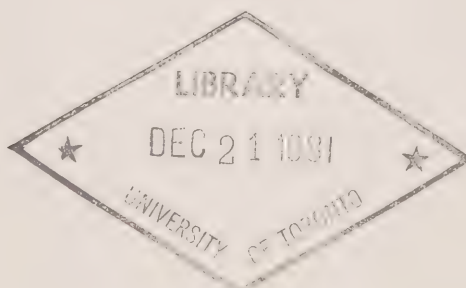
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Mr. Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

M. Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

FRIDAY, NOVEMBER 13, 1981

(25)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 10:00 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From Revenue Canada Customs and Excise: Mr. J. P. Connell, Deputy Minister and Mr. K. McCammon, Director General, Special Assessments.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Connell made a statement and, with Mr. McCammon, answered questions.

At 11:00 o'clock a.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE VENDREDI 13 NOVEMBRE 1981

(25)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 10 heures sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De Revenu Canada, Douanes et accise: M. J. P. Connell, sous-ministre et M. K. McCammon, directeur général, Évaluations spéciales.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi portant sur le document intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule n° 27*).

M. Connell fait une déclaration puis, avec M. McCammon, répond aux questions.

A 11 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Friday, November 13, 1981

• 1001

[Text]

The Chairman: Good morning. Good morning, Peter, it is good to see you again.

I apologize for delaying the meeting, but because of the events of last night and the briefings that most of us were getting this morning, I took advantage of your good humour to get two meetings in.

Perhaps, Mr. Connell, you may determine how you want to proceed.

Mr. J. P. Connell (Deputy Minister, Revenue Canada, Customs and Excise): If it is suitable to you, Mr. Chairman, I will make what I hope will be a reasonably brief opening statement and then submit myself and my colleagues here to questions.

The Chairman: Yes.

Mr. Connell: Mr. Chairman, thank you for inviting us to appear before the subcommittee today.

I and my colleagues have followed the subcommittee's activities over the last several months and have noted with considerable interest the representations made before you by industry representatives and other interested parties concerning the proposed special import measures legislation. Many of the witnesses appearing before you have stressed the importance of the legislative proposals contained in the discussion paper, particularly in view of the progressive decrease in tariffs and the general trend towards a more open international trading environment in recent years. Certain of these proposals, such as time limits and price undertakings, are intended to provide a more rapid resolution of complaints, while other features, such as the revised countervailing duty procedures, are designed to streamline and simplify the administrative process.

On balance, my department is confident that the proposed measures, coupled with initiatives in other areas, such as the development of more open and more transparent administrative processes, will provide a framework for a system that is responsive to the legitimate needs of Canadian industry, while at the same time ensuring the fair and equitable treatment of importers and exporters doing business in this country.

As you know, the Department of National Revenue has administrative responsibility for the anti-dumping and the countervailing duty programs. During the period from January 1, 1969, when the current anti-dumping legislation was introduced, to the end of September of this year, 158 anti-dumping investigations were formally initiated under the act. Of that number, 112 cases, or just over 70 per cent, resulted in a preliminary determination of dumping and a reference to the Anti-dumping Tribunal. It is, perhaps, worth noting also that the Anti-dumping Tribunal made an injury finding on all or part of the goods covered by these preliminary determinations in 69 of the 112 cases, or in approximately 62 per cent of the total referred to them.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le vendredi 13 novembre 1981

[Translation]

Le président: Bonjour. Bonjour, Peter, content de vous revoir.

Je tiens à m'excuser du retard accusé par notre séance, mais étant donné les événements d'hier soir et les séances d'information auxquelles ont dû participer la plupart d'entre nous ce matin, j'ai profité de vos bonnes dispositions pour organiser deux réunions à la fois.

Monsieur Connell, vous pourriez peut-être nous dire comment vous comptez procéder.

M. J. P. Connell (sous-ministre, Revenu Canada, Douanes et accise): Si cela vous agréé, monsieur le président, je vais prononcer une déclaration en guise de préambule qui, je l'espère, sera relativement brève; ensuite, mes collègues et moi serons disposés à répondre à vos questions.

Le président: Oui.

M. Connell: Monsieur le président, merci de nous avoir invités à venir témoigner aujourd'hui au Sous-comité.

Ces derniers mois, mes collègues et moi avons suivi les activités du Sous-comité et noté avec intérêt les interventions faites ici par les représentants de l'industrie et autres parties intéressées concernant le projet de loi en matière de mesures spéciales applicables à l'importation. Bon nombre de témoins ont souligné l'importance des propositions législatives énoncées dans le document de discussion portant plus particulièrement sur l'abaissement progressif des tarifs et la libéralisation générale intervenue au niveau des transactions internationales. Certaines de ces propositions, comme les délais et les engagements en matière de prix, visent à accélérer le règlement des plaintes tandis que la réforme des droits compensateurs, par exemple, doit servir à harmoniser et à simplifier le processus administratif.

Dans l'ensemble, mon ministère estime que les mesures proposées, assorties d'un train d'initiatives dans d'autres domaines—telles la libéralisation des processus administratifs—vont permettre l'établissement d'un système plus adapté aux besoins légitimes de l'industrie canadienne et assurer aux importateurs et exportateurs faisant affaires au Canada un traitement plus équitable.

Comme vous le savez, le ministère du Revenu national est responsable, sur le plan administratif, de la gestion des programmes concernant les droits compensateurs et la lutte contre le dumping. Depuis le 1^{er} janvier 1969, date à laquelle la loi antidumping en vigueur actuellement a été adoptée, jusqu'à la fin du mois de septembre de cette année, 158 enquêtes anti-dumping ont été officiellement instaurées en vertu de la loi. Dans 112 cas, soit un peu plus de 70 p. 100, une décision provisoire de dumping a été rendue et l'affaire a été renvoyée au Tribunal antidumping. Il vaut peut-être aussi la peine de noter que le Tribunal a établi qu'il y avait eu préjudice pour l'ensemble ou une partie des marchandises étudiées dans le

[Texte]

Insofar as the proposals in respect of the legislation are concerned, I do not intend to comment on each of them individually; however, certain aspects of the proposed legislation have been the subject of some concern to witnesses before the subcommittee, so I would like to provide you with some comments on a number of these issues.

Representations have been made to you concerning the timeframes which have been incorporated in the proposed legislation, and certain witnesses have suggested that the department would find it difficult, if not impossible, to conduct thorough investigations within the proposed time limits.

Before commenting more on this point I would like to mention that my department over the past several years has substantially reduced the time taken for investigations. For example, in the fiscal year 1980-81, the average elapsed time for preliminary investigations was 134 days. This compares with 191 days in the fiscal year 1978-79, and in other words is a reduction of almost one third of the time taken to complete investigations.

The timeframe set out in the proposed legislation would, of course, carry this process even further by reducing the time available to complete such investigations even more—to 90 days in normal cases and, in exceptional circumstances, to 135 days. Although the 90-day time limit is significantly less than the average time currently taken to complete investigations, I am reasonably confident that my department by applying more resources to each investigation, could operate within the proposed timeframes.

The committee should be aware however that certain consequences might well follow from the proposed reduction of timeframes. It is likely, for example, that in cases involving complex products for a large number of exporters, decisions would have to be made on the basis of data which would be less complete than that currently used for this purpose. In other words, the price to be paid for shorter timeframes would be a certain measure of arbitrariness. Perhaps one should say a greater degree of "guesstimation", however, since I am sure there are those who think a certain measure of arbitrariness exists already in estimating these preliminary margins of dumping. However, on the positive side, it is possible that the proposed time frame may provide an incentive to importers and exporters to supply the information required by the department more quickly.

Related to the issue of legislative time limits is the acceptance of undertakings as an alternative to the full anti-dumping, or subsidy—countervail process. Undertakings represent a way of reducing for all parties the duration and expense of investigations. The extent to which undertakings will be used under the new legislation will be largely dependent on two factors: first, on a degree of support from Canadian industry and from importers and exporters in providing the information on which a decision could be made; second, on the department's ability to obtain undertakings within the legislative timeframes.

[Traduction]

cadre des décisions provisoires dans 69 cas sur 112, soit environ 62 p. 100 de l'ensemble des cas dont il avait été saisi.

• 1005

Pour ce qui est des propositions faites dans le cadre de la loi, je n'ai pas l'intention de les passer en revue les unes après les autres. Toutefois, certains témoins vous ont fait part de leurs préoccupations à l'égard de certains aspects de la loi et j'aimerais vous donner mon avis là-dessus.

On vous a parlé des délais prévus par le projet de loi et certains témoins ont avancé que le Ministère aurait du mal, et n'arriverait peut-être même pas, à mener des enquêtes exhaustives dans les délais prévus.

Avant de me prononcer là-dessus, je tiens à vous signaler que ces dernières années, mon ministère a considérablement réduit la durée des enquêtes. A titre d'exemple, au cours de l'exercice financier 1980-1981, la durée moyenne des enquêtes préliminaires a été de 134 jours, par rapport à 191 pour 1978-1979, soit une réduction de près de 1/3 du temps nécessaire pour boucler l'enquête.

Le projet de loi prévoit un délai de 90 jours dans des circonstances normales et de 135 jours pour les cas exceptionnels. Les 90 jours prévus sont bien en-deça de la moyenne prévue actuellement et je suis relativement sûr que mon ministère pourrait respecter les délais en consacrant davantage de ressources à chaque enquête.

Il faut toutefois que le Comité sache que la réduction projetée des délais va entraîner certaines conséquences. Il est probable, par exemple, que dans le cas de produits complexes concernant un grand nombre d'exportateurs, les décisions devront s'inspirer de données moins complètes que celles dont on dispose actuellement. Il faudra donc s'accommoder d'un certain degré d'arbitraire, ou disons plutôt qu'il faudra se fonder sur des hypothèses. Je suis toutefois convaincu que d'aucuns estiment que l'évaluation des marges de dumping peut donner lieu à un certain degré d'arbitraire. Toutefois, côté positif, il se peut que la réduction des délais envisagée incite importateurs et exportateurs à communiquer plus rapidement les renseignements exigés au ministère.

Il faut aussi reconnaître, et cette question est liée à celle des délais législatifs, que certains engagements serviront d'alternative à l'ensemble du processus antidumping, de subventions et de droits compensateurs. Ce système devrait permettre de réduire la durée et le coût des enquêtes pour toutes les parties. Le recours à de tels engagements conformément à la nouvelle loi dépendra largement de deux éléments: il s'agira de savoir d'abord quelle mesure l'industrie canadienne et les importateurs et exportateurs seront prêts à fournir les informations dont on s'inspirera pour prendre une décision et aussi si le ministère pourra obtenir de tels engagements dans les délais législatifs prescrits.

[Text]

On the latter point it seems obvious that in some cases, and especially where large numbers of exporters are involved, it will not be practicable to conclude undertaking negotiations with all exporters within the 90-day timeframe provided for in the draft legislation. As you know, the proposed legislation permits the acceptance of undertakings only where they are practicable to administer, and where they are offered by exporters which account for all, or substantially all, of the goods under investigation. The 90-day time frame could therefore be a significant factor in determining whether or not undertakings could be accepted in many cases.

With this in mind, I am inclined to support suggestions which have been made to the subcommittee that the draft legislation be revised to permit the acceptance of undertakings during a specified period following a preliminary determination, but before a final determination is made.

• 1010

Representations have been made to the subcommittee concerning the desirability of greater simultaneity in the determination of dumping or subsidizing by the department and the assessment of injury by the Anti-dumping Tribunal. More specifically, it has been suggested that an analysis of the existence of injury should be undertaken by the tribunal before the initiation of an investigation, while National Revenue is considering the evidence of dumping or subsidization.

I am concerned, Mr. Chairman, with the additional burden which this proposal places on the industry complaining. For example, under present legislation and under the proposed law, the Canadian industry has one point of contact with the government initially, the Department of National Revenue. Frequently, companies which are facing unfair import competition approach the department with nothing more than a strong suspicion that the imports are unfairly priced, and they require considerable advice and assistance in developing the required information. Several meetings are sometimes required, not only with the complainant but as well with the other Canadian producers comprising the industry, before sufficient information is gathered on which I may form an opinion on whether there is evidence of injurious dumping or subsidization.

If there is a split responsibility at the initiation stage, an industry may find that it has to deal with two government organizations at the outset in developing its case.

There is also an advantage, I think, in one government body looking at the complaint from the beginning, in view of the causal link that must be established between the alleged dumping or subsidizing and material injury.

A third point, and one that may be of overriding concern to the complainant, is the perceived need to have legal counsel to support any approach to a semi-judicial body such as the Anti-Dumping Tribunal. Presently many complainants do not see a need to engage counsel until later in the proceedings, when the matter is about to be brought before the Anti-dumping Tribunal for a formal hearing.

[Translation]

Dans le dernier cas, il semble évident que quelquefois, surtout si les exportateurs sont nombreux, on ne pourra achever les négociations avec tous les exportateurs dans les 90 jours prévus par le projet de loi. Comme vous le savez le projet de loi n'autorise de tels engagements que dans la mesure où ils sont applicables sur le plan administratif ou encore quand ils sont offerts par des exportateurs dont dépend la totalité ou une grande partie des marchandises faisant l'objet de l'enquête. Le délai de 90 jours constitue donc un élément important permettant de déterminer, souvent, si les engagements doivent être acceptés ou pas.

Voilà donc pourquoi je suis porté à appuyer les propositions qui ont été faites au Sous-comité visant à apporter une révision au projet de loi et à permettre certains engagements pendant une certaine période postérieure à la décision provisoire et antérieure à la décision finale.

On a déjà fait savoir au Sous-comité à quel point il était souhaitable de faire coïncider la décision de dumping ou de subvention par le ministère et l'évaluation du préjudice par le Tribunal anti-dumping. On a pensé également que le Tribunal pourrait analyser s'il y a préjudice avant d'entreprendre l'enquête, c'est-à-dire pendant que le Revenu national étudie les preuves de dumping ou de subvention.

Monsieur le président, cette proposition impose aux industriels qui font une plainte un fardeau supplémentaire et cela m'inquiète. Par exemple, aux termes de la loi actuelle et aux termes du projet de loi, l'industrie canadienne dispose au départ d'un point de contact avec le gouvernement: le ministère du Revenu national. Il arrive très souvent que des compagnies qui doivent faire face à la concurrence déloyale de certaines importations entrent en contact avec le ministère alors qu'elles ne possèdent encore que de sérieux soupçons. Elles soupçonnent que le prix de ces importations n'est pas justifié, mais elles ont besoin d'aide pour l'établir absolument. Pour y parvenir, il faut parfois plusieurs réunions, non seulement avec le plaignant mais également avec d'autres producteurs canadiens de la même industrie. C'est seulement à ce moment-là que l'on peut se faire une opinion et déterminer l'existence de dumping.

Si, au départ, la responsabilité est partagée, une industrie peut s'apercevoir qu'elle doit traiter avec deux organismes gouvernementaux pour défendre sa cause.

Un autre avantage d'un organisme gouvernemental unique qui serait chargé de l'affaire dès le départ intervient lorsqu'il s'agit d'établir l'existence de dumping et en même temps la nature du préjudice matériel.

Une troisième circonstance qui peut paraître cruciale pour le plaignant, c'est la nécessité de s'entourer de conseillers juridiques avant d'affronter un organisme semi-judiciaire tel que le Tribunal anti-dumping. A l'heure actuelle, beaucoup de plaignants ne songent à engager un avocat que bien plus tard, quand les procédures sont déjà bien engagées et que la cause est sur le point de passer devant le Tribunal anti-dumping.

[Texte]

Apart from the legislative aspects of the import policy proposals, certain aspects of the department's administration of the anti-dumping and countervailing duty programs have been the subject of discussion before the subcommittee. Of particular concern to certain witnesses has been the extent of information concerning injurious dumping complaints and investigations which is made public by the department. The subcommittee is aware of the manner in which other government bodies, notably the Tariff Board and the Anti-dumping Tribunal, disclose information which is made available to them. It must be remembered, however, that because of the quasi-judicial and adversarial nature of their hearings, the parameters for the disclosure of information are somewhat different, I think, from those for National Revenue's investigations. There are practical limits, I believe, to the degree of disclosure which is possible without becoming involved in complex and costly legal processes.

To a very large degree the department's past success in obtaining sensitive commercial information with minimum delay to make decisions whether to initiate an investigation or to make a determination of dumping has been the result of our ability to assure involved parties in Canada and abroad that such information would not be released to a third party without their express consent. At the same time I recognize the need for all parties to understand the basis on which decisions are made by the department so they may have confidence in the administration decision-making process.

The disclosure of as much information as possible while not jeopardizing confidentiality is of particular concern within the department, and in the recent past steps have been taken to improve the clarity and content of the notices issued at the various stages of an investigation. Recent notices, for example, have been scrutinized to ensure that as much information as possible is released, particularly information concerning the results of the department's assessment of dumping and the basis upon which decisions have been taken.

• 1015

Reference has been made to the level of information concerning investigations, information which is made available in the United States. There can be no doubt that such a system involves a considerable administrative burden and results in greater legal expense.

I think, without going the way of the United States towards disclosure, that we can strike a satisfactory balance between the need to know and the preservation of confidentiality through, perhaps, greater descriptive detail of the administrative process in public notices, increased consultation with all parties to an action, and the greater use of non-confidential summaries of confidential data.

A number of witnesses before the committee have described problems faced by Canadian manufacturers of capital goods. The industry representatives have pointed out the particularly vulnerable nature of the Canadian industry to predatory

[Traduction]

Astraction faite des aspects législatifs des propositions relatives à une politique sur les importations, certains aspects de l'administration anti-dumping du ministère et des programmes douaniers qui sont là pour assurer l'équilibre ont déjà fait l'objet de discussions devant le Sous-comité. Certains témoins se sont inquiétés en particulier des informations relatives aux plaintes de dumping et aux enquêtes qui sont publiées par le ministère. Le Sous-comité connaît les procédures des autres organismes gouvernementaux, en particulier la Commission des tarifs et le Tribunal anti-dumping, pour la publication d'informations dont ils disposent. Néanmoins, il faut se souvenir que leurs audiences étant de nature quasi judiciaires, les paramètres de la publication d'informations sont quelque peu différents que ceux, par exemple, relatifs aux enquêtes du Revenu national. Il y a des limites d'ordre pratique à ce qui peut être publié sans amorcer un processus juridique aussi complexe que coûteux.

Dans une large mesure, si, par le passé, le ministère a réussi à obtenir des informations commerciales exactes avec un minimum de retard pour pouvoir décider d'entreprendre ou de ne pas entreprendre une enquête ou d'établir qu'il y a eu dumping, c'est que nous avons réussi à convaincre les parties en cause à la fois au Canada et à l'étranger que les informations ne seraient pas communiquées à une tierce partie sans leur consentement exprès. En même temps, toutes les parties doivent comprendre sur quoi le ministère s'est fondé pour prendre sa décision; c'est indispensable si le processus doit continuer à inspirer confiance.

Il est donc indispensable de révéler le plus d'informations possible et en même temps de sauvegarder tout ce qui est confidentiel. Pour ce faire, le ministère a décidé récemment de rédiger plus clairement les avis publiés aux différents stades d'une enquête. En effet, les avis les plus récents ont été rédigés de façon à s'assurer qu'ils contenaient le plus d'informations possible, en particulier au sujet des résultats des évaluations de dumping du ministère qui lui servent à prendre ses décisions.

On a mentionné dans quelle mesure on peut obtenir des renseignements au sujet des enquêtes, renseignements qui sont disponibles aux États-Unis. Or, il ne fait pas de doute qu'une telle façon de faire crée une lourde bureaucratie et entraîne des frais juridiques plus élevés.

Je crois que même si nous ne suivons pas l'exemple des États-Unis en matière de divulgation, nous pourrions trouver un compromis satisfaisant entre notre besoin de savoir et celui de préserver le caractère confidentiel de certaines données. Cela se fera peut-être au moyen d'une description plus poussée du processus administratif dans les avis publics, d'une plus grande consultation auprès des parties à une poursuite et d'un plus grand usage de résumés non confidentiels de renseignements qui, eux, sont confidentiels.

Certains témoins ont parlé au Comité des problèmes auxquels sont confrontés des fabricants canadiens de biens d'équipement. Ils ont mentionné la situation particulièrement vulnérable de l'industrie canadienne par rapport au dumping abusif

[Text]

dumping by offshore suppliers, and at the same time have described the formidable barriers in export markets.

The importation of dumped or subsidized capital goods presents special problems to the department in view of the complex nature of such goods. My department has recognized these problems and has taken action to improve its ability to react to such contracts. My officials have provided you with information concerning the nature and disposition of the capital goods investigations which have been undertaken to date, including a recent case involving Italian generators where an investigation was initiated on the basis of an irrevocable tender. It is recognized that the initiation of investigations on the basis of such tenders is of paramount importance in order to avoid the one free bite highlighted to you by industry representatives.

I think also, you are aware of the initiatives which are being taken to establish a specialized body within the department to monitor and investigate importations of injuriously dumped or subsidized capital goods. This approach has been used with some success in the past in connection with steel imports and is now being extended to the capital goods sector. In practice, the group works closely with experts in industry and in other government departments to monitor upcoming contracts and to establish and refine the procedures required quickly to react to offshore bids at dumped prices.

Apart from the approach which is being used for the capital goods sector, we are also actively investigating a reorganization along commodity lines of all those areas of the department which are involved in the appraisal of the value of imported goods.

Currently, the personnel who investigate industry complaints of injurious dumping and subsidization, are organized on a geographic basis and investigate all types of goods from a given foreign source. Reorganization along commodity lines should lead to an increase in the commodity expertise of officers concerned with specific industries or sectors, and should also facilitate the type of ongoing dialogue with industry which is required to enable rapid response to complaints of injuriously dumped or subsidized imports.

There have been suggestions made also before the subcommittee that the administrative procedures involved in investigations of dumping or subsidization are unduly complex and expensive and as a result, smaller businesses are deterred from availing themselves of relief under the legislation. It has also been noted that the multiplicity of government bodies may be confusing to businessmen seeking advice concerning import-related problems and that perhaps a one-stop shopping approach should be adopted by government.

[Translation]

auquel se livrent les entreprises étrangères, tout en indiquant les obstacles de taille auxquels se heurtent les Canadiens sur les marchés d'exportation.

L'importation de biens d'équipement, soit subventionnée, soit rendue à des prix de dumping, pose des problèmes particuliers au ministère en raison de la nature complexe de ce genre de marchandises. Mon ministère a reconnu l'existence de ces problèmes et a pris des mesures lui permettant de mieux réagir devant de telles situations. A cet égard, les hauts fonctionnaires vous ont fourni des renseignements au sujet de la nature des enquêtes relatives aux biens d'équipement entreprises jusqu'ici, y compris un cas récent où on a tenu une enquête sur certaines génératrices italiennes en raison d'un appel d'offres inconditionnel. On reconnaît que la tenue d'enquêtes en fonction de tels appels d'offres est d'une extrême importance lorsqu'il s'agit d'empêcher les abus que vous ont mentionnés les représentants de l'industrie.

Par ailleurs, vous n'ignorez sans doute pas non plus quelles sont les initiatives prises par le ministère pour créer un organisme spécialement conçu pour surveiller les importations de biens d'équipement subventionnés ou ayant fait l'objet d'un dumping qui nous sont préjudiciables. De telles mesures ont obtenu des succès certains par le passé pour ce qui est des importations d'acier, et elles engloberont dès lors des biens d'équipement. Cela signifie concrètement que le groupe travaille étroitement avec les spécialistes du milieu industriel afin de surveiller les nouveaux contrats et d'établir et perfectionner les procédures nécessaires pour réagir rapidement aux tentatives des étrangers d'écouler des marchandises à des prix de dumping.

Abstraction faite de la démarche suivie en matière de biens d'équipement, nous étudions également activement une refonte de tous les services du ministère chargés d'évaluer la valeur des biens importés, et ce, en fonction de catégories de marchandises.

A l'heure actuelle, le personnel qui enquête sur le dumping préjudiciable et les marchandises subventionnées, à la suite de plaintes de la part de l'industrie, est organisé en fonction de sa situation géographique et examine tous les genres de produits venant d'une source étrangère donnée. La refonte en fonction de catégories de produits devrait permettre aux agents d'acquiescer davantage de connaissances sur les marchandises de certaines industries et de certains secteurs précis, tout comme elle devrait aussi faciliter les échanges constants avec l'industrie, dialogue nécessaire si l'on veut réagir promptement à des plaintes de dumping abusif ou de subvention des importations.

On a aussi dit au Sous-comité que les procédures administratives découlant des enquêtes relatives au dumping ou aux subventions sont trop complexes et dispendieuses et partant, qu'elles découragent les petites entreprises de recourir à la loi pour obtenir justice. On a également fait valoir que la multiplicité des organismes gouvernementaux peut entraîner une certaine confusion chez les hommes d'affaires qui cherchent à obtenir des conseils au sujet de problèmes en matière d'importation, et que le gouvernement devra peut-être songer à réunir tous ces services en un seul.

[Texte]

With regard to the former issue, I have previously referred to the assistance which the department presently provides to firms and industries which file a complaint of unfair import competition. Many of the investigations which we have undertaken involve comparatively small manufacturers or manufacturers whose industries are fragmented in nature. Very often it is necessary for departmental officers not only to assist a company in compiling the information required under the law, but also to co-ordinate the representations of a number of companies—smaller producers, who may not be represented in an industry association. We have received some very positive feedback from small industries on our role in assisting them as to whether or not they have been successful in obtaining relief under the legislation.

• 1020

On the matter of the one-stop shopping system to deal with a range of business problems, I believe that in a sense we may have it today in National Revenue, Customs and Excise. The department is presently responsible for the administration of the Customs Tariff and the value-for-duty provisions of the Customs Act as well as the administration of the anti-dumping and countervailing duty legislation. In addition, we have a special investigation group that reviews cases of fraud relating to imports. It is not infrequent that industry's problems with import competition are solved by a review of the tariff classification or value-for-duty of the imported goods. This obviously relieves the complainant of a great deal of effort and expense were he to have to pursue an anti-dumping or subsidy countervailing action.

Finally, Mr. Chairman, I would like to comment on suggestions made before the subcommittee for a review of the role and relationships of various government bodies, in particular the responsibilities of my department.

It seems to me, not unnaturally perhaps, that the administrative functions performed by National Revenue are quite distinct from the legal and quasijudicial functions of the Anti-dumping Tribunal and the Tariff Board. Also, the economic studies performed by these bodies are not analogous to the administrative function carried out by my department under the import policy legislation. The European Community is an example where the dumping and injury determinations are combined in one jurisdiction, but it is an administrative process entirely and not a valid comparison.

On the other hand, I think there are positive reasons why the administrative functions should remain with Customs and Excise. I have already alluded to one of them and that is that we are in the business of administering legislation dealing with imports. For example, the review of value-for-duty provisions under the Customs Act, which is currently Mr. McCammon's responsibility, along with anti-dumping and countervailing

[Traduction]

Pour ce qui est de la première question, j'ai déjà mentionné l'aide que le ministère fournit présentement aux entreprises et industries qui se plaignent d'une concurrence déloyale des importations. Bon nombre des enquêtes que nous avons tenues concernent des entreprises de fabrication relativement petites ou des fabricants dont les activités sont, de par leur nature, fragmentées. Cela signifie que les agents ministériels doivent souvent non seulement aider une entreprise à recueillir les données exigées par la loi, mais qu'ils doivent également coordonner les démarches faites par un certain nombre de firmes, c'est-à-dire des petits producteurs qui ne sont peut-être pas représentés au sein d'une association industrielle. Les petites industries nous ont fait part de leur réaction extrêmement positive à l'égard de l'aide que nous leur avons accordée pour qu'elles obtiennent réparation en vertu de la loi.

Pour ce qui est du système d'un seul intermédiaire permettant de régler certains problèmes commerciaux, je pense que nous l'avons instauré, dans une certaine mesure, au sein du ministère du Revenu national, Douanes et accise. Le ministère est actuellement chargé de l'application du Tarif des douanes et des dispositions relatives à la valeur imposable prévues par la Loi sur les douanes ainsi que de l'application de la Loi relative à la lutte contre le dumping et les droits compensateurs. Nous disposons en outre d'un groupe d'enquête spécialisé chargé d'examiner les cas de fraudes à l'importation. Il arrive que les problèmes de concurrence à l'importation rencontrés par l'industrie soient résolus par le biais de l'examen de la classification tarifaire ou encore de la valeur imposable des marchandises importées. Le plaignant a donc moins d'efforts et de frais que s'il devait invoquer les dispositions antidumping ou celles concernant les subventions et les droits compensateurs.

Enfin, monsieur le président, j'aimerais à présent dire quelques mots concernant les propositions faites en sous-comité sur le réexamen du rôle et des rapports unissant les divers organismes gouvernementaux et plus particulièrement les responsabilités incombant à mon ministère.

Il me semble, et c'est peut-être normal, que les fonctions administratives exercées par le Revenu national sont bien distinctes des fonctions juridiques et quasi judiciaires du Tribunal antidumping et de la Commission du Tarif. Par ailleurs, les études à caractère économique effectuées par les organismes en question sont différentes des fonctions administratives exercées par mon ministère en vertu de la Loi sur la politique d'importation. A la Communauté européenne, par exemple, les enquêtes sur le dumping et les préjudices sont regroupés en un seul service, mais il s'agit là d'une méthode essentiellement administrative qui ne nous permet pas d'établir de comparaison valable.

Certaines raisons expliquent, à mon avis, pourquoi Douanes et accise devraient garder les fonctions administratives. J'ai déjà mentionné l'une d'entre elles en disant que notre rôle est de faire appliquer la loi relative aux importations. A titre d'exemple, M. McCammon est chargé d'examiner les dispositions relatives à la valeur imposable prévues dans la Loi sur les douanes ainsi que des enquêtes sur les activités Anti-dumping

[Text]

duty investigations, also entails the investigation of foreign exporters' costs and domestic sales to determine fair market value. Investigators trained in administering one law can easily adapt to perform investigations under the other, and it provides economies that cannot be offered elsewhere.

It has also been suggested that the group administering the special import measures legislation would gain a higher profile, perhaps in some way could have greater status, by being shifted to another department or agency or being an agency on their own. That might well be true, given the environment of our public service, but we in National Revenue would prefer to feel that we are concerned not so much with status as with effectiveness, and on the basis of effectiveness it is of course almost impossible for us to see how a change from one building to another would in any way improve that aspect of our business.

The management and staff of the department responsible for the antidumping and subsidies countervail programs, I think, have done a good job, often under difficult conditions, in administering these programs, and I am confident that we can meet the challenges presented by the new legislation.

That concludes my opening statement, Mr. Chairman. My colleagues here, Mr. Ken McCammon, Director General, Special Assessment Programs, and Mr. P. Zoor, Assistant Director General, Tariff Programs, and I will be pleased to attempt to answer any questions that you or the committee may have.

The Chairman: Thank you, Mr. Connell. I want to say at the outset that I have been very pleased and very grateful for the co-operation we have had from your officials at all our meetings. Very early in the game we eliminated any defensiveness on the part of other representatives of departments and, to a degree, partisanship and the adversary concept. The meetings have been very fruitful.

• 1025

I want to say at the outset that although this would have been our last meeting—it has been a race with the clock—the matter has been getting more complex and at the same time a little sharper, in my view, and I am sure in Mr. Thomson's. I would probably want to schedule two or three meetings in the coming week, particularly with the department to go back and forth over some of the testimony, some of the conflicts, some of the contradictions—contradictions not in facts but in philosophy, as to whether or not there should be, for instance, an overall body, a coordinating body over all bodies which means, theoretically, creating a new instrument altogether and not necessarily eliminating any of the existing structure, coordinating the concept.

Plus, there is the other fact that we have neglected to a degree, but which was brought to my attention some little time ago, Mr. Connell, by one of our witnesses or friends who drops in here, and that is about the complexity of the legislation, the attempt to try to meld in one piece of legislation the function

[Translation]

et les droits compensateurs. Mais il s'occupe aussi des enquêtes relatives aux frais assumés par les exportateurs étrangers ainsi qu'aux ventes nationales afin d'établir une valeur marchande équitable. Les enquêteurs spécialistes de l'application d'une loi peuvent s'adapter facilement et apprendre à effectuer des enquêtes en vertu d'une autre loi, ce qui nous permet de réaliser des économies.

On a dit aussi que le groupe chargé de l'application de la Loi sur les mesures spéciales en matière d'importation deviendrait plus en vue ou acquerrait même d'une certaine manière une plus grande importance en étant transféré à un autre ministère ou organisme ou en formant un organisme indépendant. C'est possible étant donné les conditions régnant dans la Fonction publique, mais les responsables du Revenu national s'intéressent plus à l'efficacité qu'au statut et pour ce qui est de l'efficacité, il est quasiment impossible pour nous d'imaginer qu'en déménageant d'immeuble, nous allons devenir plus efficaces.

La direction et le personnel du Service responsable de l'application des programmes Antidumping et de subventions et de droits compensateurs ont à mon avis fait du bon travail, souvent dans des conditions difficiles, et je pense que nous pourrions relever les défis présentés par la nouvelle loi.

Cela termine mon exposé préliminaire, monsieur le président. Mes collègues ici présents, MM. Ken McCammon, directeur général des Programmes de cotisation spéciale, et P. Zoor, directeur général adjoint des programmes tarifaires, et moi-même sommes tout à fait disposés à répondre à toutes les questions du Comité.

Le président: Merci, monsieur Connell. Je tiens à dire d'entrée de jeu que j'ai été très satisfait et très reconnaissant de la collaboration dont vos fonctionnaires ont toujours fait preuve à nos séances. Dès le début, nous sommes parvenus à éliminer l'attitude défensive adoptée par les autres représentants des ministères ainsi que l'esprit partisan et la notion d'opposition, du moins dans une certaine mesure. Les séances ont été très fructueuses.

C'était censé être notre dernière réunion—nous avons été pressés par le temps—mais on s'est rendu compte que la question devenait de plus en plus complexe, parallèlement on a commencé à s'y retrouver de mieux en mieux et je suis sûr que M. Thomson sera d'accord avec moi là-dessus. J'aimerais organiser deux ou trois réunions supplémentaires la semaine prochaine avec le ministère pour passer en revue certains des témoignages et étudier certains conflits ou contradictions non pas dans les faits, mais plutôt d'ordre théorique, à savoir s'il ne conviendrait pas, par exemple, de mettre sur pied un organisme général de coordination, sans éliminer, pour autant, les structures actuelles.

Mais il est une autre question que nous avons relativement négligée, monsieur Connell, et que l'un de nos témoins ou connaissances m'a fait remarquer: il a insisté sur la complexité de la loi, sur la difficulté qu'il y a de regrouper, en un seul texte, les diverses fonctions qui, comme vous l'avez dit, sont

[Texte]

that you mentioned and the European market, they are separate. It may mean restructuring the bill, and setting it up in two groups, because the regulations are complex, extremely difficult to read, in contrast, I think, with the rather simplistic language used in the existing legislation. This is awfully important to many of the smaller manufacturers in this country, or importers as well, who cannot afford some of the expertise that you can hire at reasonable cost, but still are an expense. So I just serve notice that I may want to read into the record, if not at this meeting at the next meeting, the views expressed very succinctly and very objectively by Mr. Hehner in one of his letters, which appeared before our committee some time ago. It impressed me because one of the problems, and one of the reasons for frustration, for anybody dealing with government, on any piece of legislation, is that the legal jargon is unique to a very small group of Canadians. This is often very frustrating.

I may, in a series of questions that I have put together, go back over, or cause you to repeat, some of the answers or some of the statements you made. You have anticipated a lot of the questions, which was fine. It is obvious to me that we need at least two sessions to do justice to Revenue, in the light of some of the complaints, some of the observations, some of the, perhaps, misconceptions, that were prevalent at the beginning. I want to get on the record from Revenue—particularly for the record—some information, some facts concerning capital goods. I want to ask a specific question: has there been dumping of capital goods into Canada?

Mr. K. McCammon (Director General, Special Assessment Programs, Revenue Canada, Customs and Excise): Mr. Chairman, yes, we have found dumping on several occasions in the past of capital goods. Based on representations by the industry of injurious dumping of transformers, for example, from Japan, from several European countries, in about 1971 we initiated an investigation and we found substantial dumping.

The Chairman: This leads me into the second question. Has this dumping been leading to injury? Has there been evidence that the dumping has caused injury?

Mr. McCammon: In all cases the dumping that we have found has resulted in injury findings by the Anti-dumping Tribunal, not of past injury, but I think in all cases it involved likelihood of injury and, therefore, we have been enforcing the tribunal findings on all subsequent contracts entered into after the tribunal findings.

The Chairman: These tribunal findings that established dumping and injury, in what year were they?

Mr. McCammon: They were over a period of, perhaps, 10 years. The transformer investigation was the first. It was followed, I believe, by circuit breakers from Europe and, I think, Japan. It was generators more recently, turbines from Russia. So there have been quite a variety of sources.

The Chairman: I think the point I am getting to is, what has been the reaction of Revenue, since that moment, before this committee? I do not want people to be left with the mistaken

[Traduction]

bien distinctes au sein du Marché commun. Il s'agirait, éventuellement, de refondre le projet de loi, de créer deux groupes distincts car les règlements sont extrêmement complexes et difficiles à interpréter, et de remplacer le libellé actuel assez simpliste. Voilà qui est extrêmement important pour bon nombre de petits fabricants ou importateurs au pays qui ne peuvent s'offrir le luxe de recourir à des experts. Je tenais donc à vous avertir que je vais vous lire, pour la faire verser au compte rendu, peut-être qu'elle ne le sera pas à cette réunion-ci mais à la suivante, une des lettres extrêmement succinctes et objectives de M. Hehner qui est venu témoigner à notre Comité il y a quelque temps. Elle m'a frappé car elle fait allusion aux problèmes posés par tout texte législatif gouvernemental ou autre, souvent rédigé en jargon juridique, compréhensible uniquement pour une minorité. Voilà qui est souvent aliénant.

J'ai plusieurs questions à vous poser que j'ai regroupées et je crains de vous faire répéter certaines des réponses ou des interventions que vous auriez déjà faites. Vous avez déjà devancé bon nombre d'entre elles, ce qui est très bien. Il faudra au moins, à mon avis, deux séances supplémentaires pour faire le tour des problèmes auxquels est confronté le ministère du Revenu étant donné les plaintes, les observations ou même peut-être les malentendus du début. Je tiens à ce que les représentants du ministère nous aident à faire verser au compte rendu certains renseignements ou faits relatifs aux biens en capital. Une question précise: y a-t-il eu dumping de biens en capital au Canada?

M. K. McCammon (directeur général des Programmes de cotisation spéciale, Revenu Canada, Douanes et Accise): Oui, monsieur le président. Nous avons constaté, par le passé, plusieurs cas de dumping dans ce domaine. L'entreprise nous a fait part de cas de dumping préjudiciable de transformateurs émanant du Japon et de plusieurs pays européens, ce qui nous a poussés, en 1971, à mettre en branle une enquête. Le dumping avait été assez considérable.

Le président: Cela m'amène à une deuxième question: de telles activités ont-elles donné lieu à un préjudice et cela a-t-il été prouvé?

Mr. McCammon: Dans tous les cas, le Tribunal antidumping a constaté qu'il y avait bien eu préjudice probable, mais non pas passé. Nous avons donc assujéti à la décision du tribunal tous les contrats conclus ultérieurement.

Le président: De quand date la décision du tribunal ayant établi qu'il y avait eu dumping et préjudice causé?

M. McCammon: Cela couvre une période d'environ dix ans. La première enquête a porté sur les transformateurs et a été suivie, si ma mémoire est bonne, par celle concernant les disjoncteurs d'Europe et du Japon. Récemment, il s'agissait de turbines ou de génératrices en provenance de Russie. Les sources ont donc été assez variées.

Le président: Quelle a été la réaction du ministère du Revenu, depuis cette époque-là, au Comité? Je ne voudrais pas que les gens aient l'impression erronée que vous avez attendu

[Text]

impression that you have only reacted since the committee sat down. I wonder if Revenue took some initiative after that almost historic ruling of the Anti-dumping Tribunal vis-à-vis capital goods with which Canadian General Electric was involved. Did similar cases come up after that? Were you accused of violating GATT—in this area, subsequently?

• 1030

Mr. McCammon: There have been questions raised in GATT—for example, we should not be investigating contracts before the goods have actually entered the country. I think Mr. Hines would agree that we successfully defended those questions at the GATT.

The Chairman: That means that there was some action taken by Revenue, or the Anti-dumping Tribunal, or whatever, that prompted that reaction from our trading partners in GATT.

Mr. McCammon: They initially raised questions because of the fact that we were investigating dumping before the goods came into the country. More recently, of course, as Mr. Connell mentioned in his statement, we have investigated based on an irrevocable tender, and I believe that also raised a question in the GATT more recently.

Mr. Connell: Mr. Chairman, perhaps the point that you would like us to make is that we have not been asleep at the switch. We have actively pursued our anti-dumping investigations and specifically in the capital goods area, which in the one that you are talking about. In the two instances which Mr. McCammon mentions, we have been guilty, if that is the word, of breaking new ground. Now, it is not a thing that got headlines in the paper. For example, I think, there was a lot of argument regarding irrevocable tender, that we were not entitled to do that. But, because of our concern for administering the legislation properly, we took that action, and in the other case that he mentioned, as well, about before goods actually entered the country. It is perhaps a moot point as to how imaginative one should be, but we have not been without imagination or initiative.

The Chairman: Well I appreciate your reaction. All I can do is ask questions, and if you do not provide the answers to protect your department, that is not my fault. But I can at least ask the questions.

Having said that, we have discussed before this committee a refinement of your initiative—a step forward as we called it. We called it a lot of things for want of a better name but I think the import monitoring group is as good a name as any. I gather from Mr. McCammon's statements here, at various times, that there is some initiative being taken between Revenue and the manufacturing sectors that are concerned about this area. If so, could you elaborate just a little more on the experiment—what stage it is in. Is it premature to suggest whether or not this is a good avenue, whether it should be pursued further? If so, what do you need in the way of resources, if any, and what would you do to improve it, or should we avoid it entirely?

[Translation]

que le Comité soit formé pour agir. Le ministère du Revenu a-t-il pris des mesures après la décision presque historique du Tribunal antidumping touchant les biens en capital de la *Canadian General Electric*? Des cas semblables se sont-ils présentés par la suite? Avez-vous été accusés plus tard de violer les accords du GATT à cet égard?

M. McCammon: On a prétendu, par exemple, que nous ne devrions pas, dans le cadre du GATT, enquêter sur les ententes avant que les biens n'entrent véritablement au pays. Nous nous sommes cependant défendus avec succès, M. Hines peut le confirmer, devant le GATT.

Le président: Ce qui veut dire que le ministère du Revenu, le Tribunal antidumping ou un autre organisme a effectivement pris des mesures qui ont entraîné une réaction de la part de nos partenaires commerciaux du GATT.

M. McCammon: Au départ, on nous a reproché de faire enquête sur les cas de dumping avant que les biens n'entrent au pays. Plus récemment, M. Connell l'a mentionné dans son exposé, nous avons lancé une enquête sur la base d'un appel d'offres irrévocable, ce qui a également été contesté, comme façon de procéder, par le GATT.

M. Connell: Vous voulez peut-être souligner le fait, monsieur le président, que nous ne sommes pas endormis aux commandes pour autant. Nous avons poursuivi activement nos enquêtes antidumping touchant particulièrement les biens en capital, le sujet qui nous intéresse plus particulièrement. Dans les deux cas mentionnés par M. McCammon, notre seule faute, si faute il y a eue, a été d'innover. Évidemment, ce n'est pas ce qui nous vaudra les manchettes des journaux. Nous nous sommes attirés beaucoup de reproches pour l'histoire de l'appel d'offres irrévocable; on a prétendu que nous n'avions pas le droit de procéder comme nous le faisons. Conscients de notre obligation de faire appliquer la loi comme elle se doit, nous avons pris des mesures. Dans un cas précédent, nous avions déjà décidé de lancer une enquête avant que les biens n'entrent véritablement au pays. Nous devons nous montrer inventifs, cela reste à voir, mais nous avons définitivement fait preuve d'imagination et d'initiative.

Le président: Je vous sais gré de votre réponse. Tout ce que je puis faire, c'est poser des questions. C'est à vous de défendre votre ministère. Je fais ma part.

Par ailleurs, nous avons discuté à ce Comité d'une forme qui pourrait prendre votre initiative. Nous avons utilisé de nombreuses appellations pour essayer de la désigner, mais disons qu'il pourrait s'agir du groupe de surveillance des importations. Si j'ai bien compris les déclarations de M. McCammon, certaines mesures ont été prises à cet égard dans le passé en collaboration avec le ministère du Revenu et les industries manufacturières visées. Pourriez-vous nous en dire davantage au sujet de cette expérience? Où en est-elle? Est-il trop tôt pour demander si cette façon de procéder offre des possibilités et doit être explorée plus à fond? Si elle offre des possibilités, quelles sont les ressources dont vous avez besoin pour la

[Texte]

Mr. Connell: Certainly, I suppose one of the prime examples of what we would call import monitoring is in the area of steel.

The Chairman: That is a very special case. We use it too frequently. Let us drop it for a minute.

Mr. Connell: I will not go into it now, Mr. Chairman, except to say that it has provided us with the experience to believe that that technique can be applied in many other industrial areas. We do, however, need—and I think in capital goods area we are already getting and have had over the last couple of years—co-operation and a close working relationship with the industry. Presently, we do not have the resources or the avenues available to uncover all of the information that would be desirable to monitor the state of play in the industry as much as the industry, or we, would like. There is a co-operative effort there, and I believe that it is going on and working fairly well, although I would ask Mr. McCammon to elaborate on some of the types of monitoring and co-operation that we have with that industry.

• 1035

Mr. McCammon: Yes. Working closely with the industry is most important because we would never be able to duplicate the skills and knowledge that are required in the production and sale of these heavy complex electrical products. So it has to be a combination of understanding what is happening, based on close working with the industry, and, thereby, being able to react more quickly once contracts come up and appear to be dumped.

The Chairman: I do know—at least it has been mentioned quite publicly since this committee has started—you have taken additional initiatives in this area, if I am not mistaken.

Mr. McCammon: We are trying to look, for example, further down the road as to what projects are coming up within Canada to try to get perhaps a five-year plan. By doing so, we will be able to be more prepared organizationally and skillwise to react when the . . .

The Chairman: It is my intention, Mr. Connell, and Mr. McCammon, to invite Consumer and Corporate Affairs back, because, in order to get some balance in all our deliberations, somebody should be speaking out for consumers. We do not hear enough of that in Ottawa in recent years, I am afraid. If a country gets insecure it tends to be protectionist and, ironically, consumers pay for that.

Some of the statements of Mr. Hunter the other day were provocative—we felt it was refreshingly so—but is there a danger that our approach here could unintentionally become another form of protectionism? Could we discourage competition in the absence of a decent competition bill in this country? How would we guarantee that consumers' rights are protected,

[Traduction]

raffiner? Doit-elle au contraire être abandonnée complètement?

M. Connell: Un des exemples qui vient plus rapidement à l'esprit relativement à ce que nous pourrions appeler la surveillance des importations existe pour l'acier.

Le président: C'est un cas très spécial. Nous l'utilisons trop souvent. Laissons-le de côté pour le moment.

M. Connell: Je me bornerai à dire, monsieur le président, que c'est un cas qui nous a permis de voir que nous pouvons utiliser cette technique dans bien des industries. Je tiens à souligner à cet égard que nous avons, nous avons eu au cours des deux dernières années relativement aux biens en capital, la coopération de l'industrie. Nos relations de travail sont excellentes. Nous n'avons pas actuellement les ressources ou les moyens qui nous permettent de mettre à jour toute l'information au sujet des derniers développements dans l'industrie que nous souhaiterions et que l'industrie elle-même souhaiterait. De toute façon, il y a coopération. Le système fonctionne assez bien actuellement. Je puis demander à M. McCammon de donner plus de détails au sujet des divers types de surveillance exercée.

M. McCammon: Il nous faut en effet coopérer étroitement avec l'industrie. Nous n'aurions pas nous-mêmes toutes les compétences et les connaissances nécessaires relativement à la production et à la mise en marché de ce matériel électrique lourd des plus complexes. Il nous faut donc à la fois parvenir à comprendre ce qui se passe, en coopération avec l'industrie, et pouvoir réagir rapidement lorsque les ententes sont conclues et que le dumping semble avoir lieu.

Le président: Je sais, il a été plusieurs fois ouvertement question devant le Comité du fait que vous avez pris des mesures supplémentaires à cet égard.

M. McCammon: Nous essayons d'anticiper, par exemple, sur les projets qui doivent se présenter au Canada. Nous essayons de nous tracer un plan quinquennal. Nous voulons ainsi être mieux préparés, du point de vue de l'organisation et des compétences, à réagir au moment où . . .

Le président: J'ai l'intention, monsieur Connell, monsieur McCammon, d'inviter de nouveau les représentants du ministère de la Consommation et des Corporations à comparaître devant le Comité. Afin de maintenir un certain équilibre au cours de nos délibérations, nous devons avoir quelqu'un pour parler au nom des consommateurs. Nous n'entendons malheureusement plus tellement parler de cet aspect des choses ces temps-ci à Ottawa. Lorsque la conjoncture est incertaine, le pays semble tendre au protectionnisme, et c'est malheureusement le consommateur qui en fait les frais.

M. Hunter, l'autre jour, y est allé de certaines observations qui ont fait hausser les sourcils. C'était quelque chose d'assez nouveau. N'y a-t-il pas danger que nous nous orientions ici sans le vouloir vers une autre forme de protectionnisme? Ne risquons-nous pas d'abattre la concurrence en l'absence d'une loi digne de ce nom sur la concurrence au pays? Comment

[Text]

especially in capital goods which reflect in higher rates and so forth?

Mr. Connell: Mr. Chairman, I note your comment that you intend to invite Consumer and Corporate Affairs to return. To address that question, I think that is really quite appropriate because they are much more knowledgeable and mandated in that area than are we. It is not to say that we are not, I hope, unconscious to all of the many aspects of legislation, but our primary role, and the one which we must keep before us, is to achieve compliance with the legislation that we have the responsibility of administering.

While we certainly want to be sensitive and responsive to the general needs of the public and government, I would prefer to see the needs of the consumers, or the interests of the consumers, advanced before this committee by the department in charge of that responsibility.

The Chairman: Yes, and the proper place for them to make the case is before we put in legislation policy.

Mr. Connell: Yes.

The Chairman: This is why I am being cautious at this stage as we come to the end.

One of the paradoxes, I suppose, about Revenue—and all of us at one time or another deal with Revenue even if it is only paying income tax—the standard reply, and the legitimate reply, is that you do not set policy, you just implement the policy, that the legislation is there and you have to apply it as was written and amended.

However, in this particular area, it seems that the approach we have been groping for depends a lot on attitude, initiative, flexibility, common sense and judgment—not unlike the statement Mr. MacDonald made representing the Tariff Board. Those are not the normal characteristics of Revenue.

• 1040

Mr. Connell: I am very disappointed, Mr. Chairman, to hear you say that, but I . . .

The Chairman: I do not say it in a derogatory sense. I have had the book quoted to me so many times.

Mr. Connell: I must assume that in your previous reference to income tax you were talking about the other department that is in . . .

The Chairman: Right. The other one . . .

Mr. Connell: You do not have to confirm that or otherwise. I would like to think Customs and Excise is sensitive and responsive.

May I take just a moment to describe to you how we describe our business?

We say that there are four activities in which we are engaged in attempting to achieve compliance with the laws that we have to administer. The first activity of our business we call compliance facilitation, and there we have by far the

[Translation]

pouvons-nous nous assurer que les droits des consommateurs seront protégés particulièrement dans le domaine des biens en capital qui a une influence sur les taux et bien autre chose?

M. Connell: Vous avez dit, monsieur le président, que vous aviez l'intention d'inviter de nouveau à comparaître les représentants du ministère de la Consommation et des Corporations. Je pense qu'il leur appartient de répondre à ces questions puisqu'ils sont les plus directement concernés. Ce qui ne veut pas dire que nous ne sommes pas conscients de tous les effets que peut avoir la loi. Notre rôle principal, cependant, le rôle que nous ne devons pas perdre de vue, consiste à faire respecter la loi qui relève de nous.

Nous sommes tout à fait prêts à respecter les besoins généraux du public et du gouvernement, mais c'est au ministère chargé de défendre les intérêts des consommateurs de s'acquitter de cette responsabilité devant le Comité.

Le président: C'est également devant le Comité que ce ministère doit faire valoir ses arguments, avant que la politique législative ne soit établie.

M. Connell: Oui.

Le président: C'est pourquoi je suis conscient de cette nécessité au moment où nous abordons notre étape finale.

Un des paradoxes que présente le ministère du Revenu, nous avons tous un moment où l'autre traité avec le ministère du Revenu, ne serait-ce que pour payer nos impôts, est que ses représentants donnent toujours la même réponse uniforme, quoique légitime: ce ne sont pas eux qui établissent les politiques, ils se contentent de les appliquer. Leur rôle consiste seulement à appliquer la loi telle qu'elle a été rédigée et modifiée.

Par ailleurs, l'approche que nous avons semblé souhaiter ici exige la bonne attitude, l'initiative, la souplesse, le bon sens, le jugement, tout ce dont a parlé M. MacDonald et qui concernait la Commission du tarif. Ce ne sont pas habituellement des caractéristiques que l'on prête au ministère du Revenu.

M. Connell: Monsieur le président, je suis très déçu de vous l'entendre dire, mais je . . .

Le président: Ce n'est pas du tout péjoratif, je me suis si souvent fait rappeler à l'ordre que je me méfie.

M. Connell: Je suppose que dans votre référence précédente à l'impôt, vous vouliez parler de l'autre ministère qui est . . .

Le président: Parfaitement. L'autre . . .

M. Connell: La confirmation n'est pas nécessaire. J'aime à penser que les qualités des Douanes et Accise sont la sensibilité et l'attention.

Pourrais-je prendre un instant pour vous donner notre propre description de nos activités?

Nous estimons que pour faire respecter les lois que nous devons administrer, quatre activités sont nécessaires. La première de ces activités vise à faciliter le respect de ces lois et c'est cette activité qui occupe de loin la grande majorité de

[Texte]

bulk of our people. We are attempting to explain the laws to encourage voluntary compliance, whether that be by Canadians, or by others: to explain our laws, our procedures, our regulations, the things that are available to people, and, in a variety of ways, to encourage voluntary compliance with those laws before the heavy hand of enforcement has to come down. I do not think, frankly, that we have done enough in the past—although we are certainly active in the area—and it is part of our strategy, and has been for a couple of years now, to do much more in this area of compliance facilitation because the words “sensitivity” and responsiveness have come to be more than just words in our department.

To the degree that we are unable to facilitate and foster voluntary compliance, our second activity we call compliance verification and enforcement. This, in itself, tends to be a stimulus to voluntary compliance in the future. Yes, we audit and we investigate and, where necessary, we impose the penalties that are provided by the law. But I think it is perhaps appropriate to note that the number of resources that we devote to verification and enforcement are considerably fewer in number, although both are of high quality, than compliance facilitation.

The third activity we talk about is dispute settlement, and that is the activity of ensuring that in making complaints and appeals an objections to departmental actions taxpayers or complainants have the opportunity to have an impartial avenue of review; and, of course, even beyond the department, that includes appeals to the Tariff Board, where necessary, or to the courts. But our appeals and adjudications function is set as a separate activity, one of the four activities of our business, simply so that it may be given the prominence that we feel it deserves.

Our fourth activity, as you might expect, we call administration, and in this are grouped all of the managerial and program development and other financial and personnel and administrative affairs that we undertake in running the department.

So the first three that are prominent and that we continue to attempt to have understood are compliance facilitation, where we encourage voluntary compliance; verification and enforcement, where we verify and enforce the law if necessary; and dispute settlement—and all of these are within that framework of sensitivity and responsiveness. And taxpayers, whether they be corporate giants such as CGE or a small businessman who is the sole owner of his business with a few employees, we hope are treated in that way; certainly, if any of those organizations feel the need to see me, I see them.

• 1045

The Chairman: Well, we can debate that later. However, one of the complaints which has been registered particularly very early in the game, and is in some of the letters I get, indicates the contrary. The complainants feel frustrated, concerned and fearful, about the whole apparatus. I am talking in general terms. Although we may be sensitive, it is not coming through to some groups. Mr. Thomson.

[Traduction]

notre personnel. Nous essayons d'expliquer les lois pour encourager les Canadiens ou les étrangers à les respecter sur une base volontaire: nous leur expliquons nos lois, nos procédures, nos règlements, nous leur indiquons tout ce qui peut être susceptible de les encourager à respecter ces lois volontairement pour prévenir l'intervention du gendarme. Je reconnais, franchement, que nos efforts n'ont pas été suffisants dans le passé—bien que nous ayons été très actifs—et déjà depuis quelques années, notre stratégie est de faire beaucoup plus dans ce domaine car les termes «sensibilité» et «attention» ne sont plus de simples mots dans notre ministère.

Dans la mesure où nous ne parvenons pas à encourager le respect volontaire de ces lois, notre seconde activité est centrée sur la surveillance et le contrôle. En soi, c'est un encouragement à un futur respect volontaire de la loi. Oui, nous faisons des vérifications et nous faisons des enquêtes et lorsque cela est nécessaire, nous imposons les sanctions prévues par la loi. Néanmoins, il est peut-être important de remarquer que les ressources que nous consacrons à la vérification et au contrôle sont de loin inférieures, sans que cela influe sur leur qualité, à celles consacrées à la première activité.

Notre troisième activité est le règlement des différends. Nous nous assurons que lorsqu'ils déposent des plaintes, font appel ou émettent des objections à l'encontre des actions du ministère, les contribuables ou les plaignants ont la possibilité d'être entendus d'une manière impartiale et, bien entendu, cela peut aller au-delà du ministère, jusqu'aux appels devant la Commission du tarif ou lorsque cela est nécessaire, devant les tribunaux. Cependant, notre fonction d'appels et d'adjudication est une activité distincte afin de pouvoir simplement lui donner l'importance qu'elle mérite, à notre avis.

Vous devez vous douter que notre quatrième activité est administrative, c'est-à-dire la gestion, le développement des programmes, les finances et le personnel; en un mot, le règlement des questions administratives nécessaires à la bonne marche du ministère.

Par conséquent, les trois principales activités auxquelles nous continuons de consacrer nos efforts sont l'encouragement au respect volontaire de la loi; la surveillance et le contrôle, avec application de la loi si cela s'avérait nécessaire; et le règlement des différends—tout cela dans le cadre de cette sensibilité et de cette attention. Les contribuables, qu'il s'agisse de sociétés géantes comme la CGE ou de toutes petites entreprises, sont traités, nous l'espérons, de la même manière; et, certes, si le besoin de me voir se faisait sentir, je suis toujours disponible.

Le président: Nous pourrions en reparler plus tard. Il reste que les plaintes formulées au tout début de nos réunions, et dans certaines des lettres que j'ai reçues, indiquent le contraire. Les plaignants ne parlent que de frustration, d'inquiétude et de plaintes au sujet de tout le système. C'est une impression générale. Bien que cette sensibilité aux problèmes puisse exister, certains groupes semblent ne pas la ressentir. Monsieur Thomson.

[Text]

Mr. Thomson: I have just one question, Mr. Chairman: basic pricing. Can you tell me your thoughts as regards basic pricing and as put forward in the proposals?

Mr. Connell: Well, I think really it would be a complex thing. First I suppose, it could provide some increased flexibility in dealing with complaints which we would get involving, say, a wide product range and where we would have an unmanageable group of companies or products. In a sense, I suppose, the basic steel sector is an example, but I think we would be doing a lot of guessing in the administration of a basic price system. Given our experience with really what amounts to a price monitoring system in the steel, I think we would need a lot more staff to administer a basic price system, and I am not sure at all that the results would be any more efficacious than what we have right now. I am certainly not going to bang the table and say, yea, basic prices, that is what we need.

Mr. Thomson: Generally speaking, you are not disposed towards...

Mr. Connell: There are some administrative advantages I can see, but I think we would need certainly more staff and, on balance, it would be more complex in many ways than what we have right now.

Mr. Thomson: There is just one other small question I have. When we were talking about one-stop shopping and you spoke about the EEC and their administrative set up, you said it really was not comparable. I did not understand what you were talking about there.

Mr. Connell: Well, I was referring to where in the EEC they have both of these things together, and both processes there are administrative, whereas, here, if we were to equate the role of the Anti-dumping Tribunal, or to describe it, that is not just administrative, it is a quasi-judicial role which the EEC organization investigating injury does not have.

Mr. Thomson: It is not judicial?

Mr. Connell: No.

Mr. Thomson: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. Thomson. Mr. Connell, a few perhaps unrelated questions now in the sense that I want to get other facts on the record. Again, I would stress that I think you have caught the flavour of the committee from the very beginning and where people have spoken openly and frankly, but one of the complaints was that they found a rather large staff turnover in this particular branch. Would you like to comment on that as to how high it is and why, and how it compares to other divisions; are career paths open and so forth?

Mr. Connell: I guess I should have anticipated that question and brought the percentage figures of turnover with me...

The Chairman: The next meeting will do, yes.

Mr. Connell: ... but we do have a high staff turnover. In some ways, I suppose, one can feel sort of complimented by it

[Translation]

M. Thomson: Je n'ai qu'une question à poser, monsieur le président, sur le prix de base. Pouvez-vous me dire ce que vous pensez de ce prix de base et des propositions qui ont été faites à ce sujet?

M. Connell: Je crois que ce serait vraiment très compliqué. Premièrement, je suppose que cela pourrait assurer une souplesse accrue pour le traitement de certaines plaintes portant, disons, sur une vaste gamme de produits, où il serait impossible de regrouper les compagnies ou les produits. Dans une certaine mesure, je suppose que le secteur de l'acier serait un exemple typique, mais je crois que l'administration d'un système de prix de base manquerait de rigueur scientifique. Compte tenu de notre expérience de ce qui, en réalité, correspond à un système de surveillance des prix pour l'acier, je crois qu'il nous faudrait un personnel beaucoup plus nombreux pour administrer un système de prix de base, et je ne suis pas du tout certain que les résultats soient beaucoup plus probants qu'à l'heure actuelle. Je ne battraï certainement pas des mains en disant, oui, des prix de base, c'est ce qu'il nous faut.

M. Thomson: D'une manière générale, vous n'êtes pas favorablement disposés...

M. Connell: Je peux voir certains avantages administratifs, mais nous aurions certainement besoin d'un personnel accru et, en fin de compte, à de nombreux égards, les choses seraient encore plus compliquées qu'à l'heure actuelle.

M. Thomson: J'ai encore une toute petite question à poser. Lorsque nous parlions de la possibilité d'un seul intermédiaire, vous avez dit que l'organisation administrative de la CEE n'était pas comparable. Je n'ai pas compris ce que vous vouliez dire.

M. Connell: A la CEE, les deux vont de pair et les deux processus sont administratifs alors que chez nous, on ne peut comparer le tribunal anti-dumping à un tribunal administratif, c'est un tribunal quasi judiciaire, tribunal dont la CEE n'a pas l'équivalent.

M. Thomson: Les enquêtes ne finissent pas devant un tribunal judiciaire?

M. Connell: Non.

M. Thomson: Merci.

Le président: Merci, monsieur Thomson. Monsieur Connell, j'aimerais vous poser quelques questions qui ne sont peut-être pas liées car je veux déposer d'autres pièces au dossier. J'aimerais répéter que selon moi, vous avez très bien compris l'esprit de ce Comité depuis le début, c'est-à-dire cet esprit d'ouverture et de franchise. Cependant, une des plaintes souvent répétées a été le fort taux de roulement du personnel dans cette direction de votre ministère. Voudriez-vous nous dire ce qu'il en est exactement, nous en dire la raison, faire des comparaisons avec les autres divisions, nous indiquer les possibilités de carrière, etc. etc?

M. Connell: J'aurais dû prévoir cette question et noter ces chiffres...

Le président: Ce sera pour la prochaine réunion.

M. Connell: ... il est vrai que le taux de roulement de notre personnel est élevé. Je suppose que nous pourrions nous sentir

[Texte]

in that our able staff are moving on to bigger and better things, but of course it is a cause of concern. It makes it difficult for us to retain the competent people. After two, three, four, five years of gaining expertise in, say, the capital goods area, then that person moves off on a promotion to another area of government or another department or perhaps another place in the department. It has been a question. Do we have any figures, Ken?

• 1050

Mr. McCammon: There was a one-year period recently where it was 50 per cent. I think that was due to a freeze on staffing by IT&C and some other departments. Once the freeze was lifted there was an undue number of competitions.

Mr. Connell: We certainly are looking at this in a couple of ways; one in the job-classification, job-evaluation area. Of course, we have a job-evaluation plan which is supposed to be equitably and consistently applied across the public service, so theoretically an anti-dumping officer or a special import measures officer should have the same level for the work he is doing if he is in National Revenue or wherever in the government. It may be—it still has to be proven—that we have not adequately recognized, through the job-evaluation plan, the level of work done by our people in that area. We are having a very close look at that, and I think we stand a reasonable chance of persuading not only ourselves but others that different classification groupings and levels may be appropriate.

Also, the training we are undertaking is more vigorous than before, and I think also the organizing along commodity lines, a suggestion which was made to us some time ago by the capital goods industry and with which we have already had some experience in the normal valuation area, may be of some help.

But we have had turnover problems, and as Mr. McCammon pointed out, particularly in one year. At the same time, this is not the only group where we have turnover problems or government departments have turnover problems. Unrelated to this particular function, our computer services people turnover, in that occupation, is many times what it is in our special import measures. Or, I was in Vancouver just recently for a couple of meetings with the board of trade there and took the opportunity to go down and talk, of course, with our customs people in Vancouver. The customs long room, the main general office, if you will, has a staff of 70 people, and in the last 12 months we have had 221 people through that operation to maintain 70, and that is because of regional differences in rates of pay.

[Traduction]

fiers dans la mesure où notre personnel compétent monte dans la hiérarchie et va combler des postes plus importants, mais il reste, bien entendu, que cela nous pose des problèmes. Il nous est difficile de garder des personnes compétentes. Après deux, trois, quatre, cinq années consacrées à acquérir des compétences, disons dans le secteur des biens en capital, l'intéressé grâce à une promotion passe à un autre secteur au gouvernement ou à un autre ministère ou à un autre endroit au même ministère. Nous nous sommes posés cette question. Avez-vous des chiffres à ce sujet, Ken?

M. McCammon: Au cours d'une période récente d'un an, il y a eu un roulement de 50 p. 100. Je crois que c'est à la suite du gel de la dotation des postes au ministère de l'Industrie et du Commerce et dans d'autres ministères. Une fois l'interdit levé, il y a eu un nombre incroyable de concours.

M. Connell: Nous examinons certainement cet aspect de plusieurs façons: d'abord, au niveau de la classification des postes, et de celui de l'évaluation des postes. Évidemment, nous avons un programme d'évaluation des postes qui est censé s'appliquer de façon équitable et uniforme dans toute la Fonction publique et donc, en théorie, un agent du service antidumping ou un agent des mesures spéciales d'importation devrait être classifié au même niveau pour le travail qu'il effectue, que ce soit au ministère du Revenu national ou ailleurs au gouvernement. Il se peut—la preuve en reste encore à faire—que nous n'ayons pas accordé une reconnaissance adéquate, par le truchement du programme d'évaluation des postes, au niveau de travail effectué par nos employés dans ce secteur. Nous examinons cet aspect de très près et je crois que nous avons de bonnes chances non seulement de nous persuader, mais d'en persuader d'autres qu'il convient peut-être d'adopter une classification différente des divers groupes et niveaux.

En outre, la formation que nous donnons est plus vigoureuse qu'auparavant et je crois également que nous pourrions nous inspirer de la suggestion formulée il y a déjà quelque temps par l'industrie des biens en capital, à savoir que nous nous organisons par produit, ce que nous faisons déjà jusqu'à un certain point dans le secteur de l'évaluation normale.

Toutefois, il y a également des problèmes de roulement et comme l'a souligné M. McCammon, particulièrement depuis un an. Par ailleurs, il ne s'agit pas du seul groupe qui nous donne des problèmes de roulement ou qui donne des problèmes de roulement aux ministères gouvernementaux. Sans lien avec ce rôle particulier, le taux de roulement des employés des services d'informatique dans ce secteur est plusieurs fois ce qu'il est dans notre service des mesures spéciales d'importation. Un autre exemple: je suis allé à Vancouver tout récemment pour assister à quelques réunions de l'Office du commerce de là-bas et j'ai profité de l'occasion, évidemment, pour aller parler à nos agents de douane à Vancouver. La salle des douanes, le bureau général, si vous voulez, se compose d'un personnel de 70 personnes; or, au cours des douze derniers mois, nous avons vu passer 221 personnes dans cette salle afin de maintenir un effectif de 70, et ce, à cause des différences régionales dans les taux de rémunération.

[Text]

The Chairman: You should be aware of the problem, because at Treasury Board you were very good at seducing good people to Treasury Board—to my chagrin, at times.

Mr. Connell: I have been reasonably successful, and in some cases notably successful, in either attracting—I would stay away from seduction, Mr. Chairman . . .

The Chairman: It is fun, sometimes.

Mr. Connell: I will take your word for it.

The Chairman: That I will accept as well.

Mr. Connell: . . . either attracting initially or retaining such competent people as are here with me today.

The Chairman: The business community is concerned about the problem. They have explained the reasons they are not particularly satisfied. They say, here we just get to know someone and we have confidence in somebody and then suddenly the person is in another department. I always thought it was a mistake years ago when the committee suggested this, that the public servants were just not linked to their department but had this lateral concept, because no sooner did you really get someone as a minister, I was being selfish—you would phone up looking for such and such a person who might have been in public affairs, such as David Monk, and he had gone off to Treasury Board. You know, it tends to reduce the expertise. I used to have people in Labour who had been there for 30 years. Those are the people who resolved our issues: they were really career minded.

• 1055

The problem is real, it is one of the basic complaints that we get about Revenue. Are the McCammon's of the world sufficiently graded? Are they paid enough? What would you do? What would you suggest? At Treasury Board you should recognize that problem, too. What are you going to do to keep these fellows in your shop?

Mr. Connell: I presume Mr. McCammon and Mr. Zoor are adequately paid, at least sufficiently well paid to keep them at Revenue, because that is where they are. Perhaps it is job interest, among other things.

The Chairman: That is not what they told me.

Mr. Connell: I see.

And we are actively right now looking at the job evaluation business. I would not quarrel with the industry observations that turnover has been high and that therefore it has sometimes been difficult for the necessary degree of expertise to be brought to bear. What I quarrel with is the suggested or implied solution that somehow a reorganization or a new agency will solve all those problems.

The Chairman: You are anticipating my next line of questions, which will come next week, I suppose. That is part of the attractiveness of the concept of an umbrella organization, the possibility of having some continuity and permanence at that

[Translation]

Le président: Vous devez connaître le problème puisque lorsque vous étiez au Conseil du Trésor, vous aviez beaucoup de succès à séduire d'excellents employés pour qu'ils viennent au Conseil du Trésor, à mon grand regret, parfois.

M. Connell: J'ai connu assez de succès, et dans certains cas, des succès remarquables, soit à attirer—je ne parlerais pas de séduction, monsieur le président . . .

Le président: C'est parfois amusant.

M. Connell: Je vous crois sur parole.

Le président: Si vous le dites.

M. Connell: . . . soit à attirer, soit à garder des personnes compétentes telles que celles qui m'accompagnent aujourd'hui.

Le président: Le milieu des affaires se préoccupe du problème. Ses représentants nous ont expliqué les raisons de leur insatisfaction. Ils nous ont dit, lorsque nous commençons tout juste à connaître quelqu'un, lorsque nous avons confiance en quelqu'un, voilà que soudainement, cette personne se retrouve dans un autre ministère. J'ai toujours pensé que c'était une erreur, il y a des années, lorsque le Comité avait fait cette proposition, à savoir que les fonctionnaires n'étaient pas simplement reliés à leur ministère, mais qu'ils avaient un concept latéral, car sitôt que vous aviez quelqu'un—comme ministre, j'étais égoïste—vous téléphoniez pour parler à un tel qui se trouvait aux Affaires publiques, tel que David Monk, et voilà qu'il était parti au Conseil du Trésor. Vous savez, cela a tendance à réduire les compétences. Au ministère du Travail, j'avais des gens qui étaient là depuis 30 ans. Et c'étaient eux qui réglaient nos problèmes: ils s'intéressaient vraiment à leur carrière.

Le problème est très réel, c'est l'une des plaintes fondamentales que nous avons reçues au sujet du ministère du Revenu. Est-ce que les McCammon du monde sont suffisamment cotés? Sont-ils assez payés? Que feriez-vous? Que proposez-vous? Au Conseil du Trésor, vous devriez également admettre ce problème. Que faites-vous pour garder ces gens chez vous?

M. Connell: Je présume que MM. McCammon et Zoor sont suffisamment bien rémunérés, du moins suffisamment pour les garder au ministère du Revenu, puisqu'ils y sont. C'est peut-être à cause de l'intérêt qu'ils portent à leur travail, notamment.

Le président: Ce n'est pas ce qu'ils m'ont dit.

M. Connell: Je vois.

À l'heure actuelle, nous examinons activement toute cette affaire de l'évaluation des postes. Je ne conteste pas les remarques de l'industrie voulant que le roulement soit élevé et que, par conséquent, il soit parfois difficile d'obtenir les compétences nécessaires. Par contre, je conteste la solution proposée ou sous-entendue voulant qu'en réorganisant ou en créant un nouvel organisme, tous les problèmes se trouveront ainsi résolus.

Le président: Vous devancez mes prochaines questions: celles de la semaine prochaine, je suppose. C'est justement ce qui constitue en partie l'attrait de l'idée d'un organisme parapluie, la possibilité d'assurer une certaine continuité, une

[Texte]

level, because perhaps of the classification of people in that overriding organization.

Mr. Connell: I do not believe that would be the result. If we were to hive off a special import measures organization, special assessment programs, into a special agency of its own, for example—I was going to take the SAP letters and have an SAP agency. At least theoretically, and I believe in practice, the same job evaluation plan would apply and the same considerations that lead to whatever classification level results would apply. At least, as you pointed out, that was the whole philosophy underlying the job classification system; and my opinion of that, frankly, is very close to yours.

The Chairman: I am trying to remember the author of that report. It was not Gordon, but anyway . . .

Coming back to dumping just for a moment, another frustration of the business community that works very closely with Revenue and the Anti-dumping Tribunal is that sometimes they work very effectively in identifying injury from dumping and taking all the remedial causes, and the industry breathes a sigh of relief and says, well, at least we are going to get a fair shake in the competitive world, only to find that six months later they have ingredients almost identical to those that concerned them earlier coming in from other countries. Yet they feel that we do not react to that, that we do not anticipate it and that we do not use perhaps the legislation and the jurisprudence and head it off.

Is that a legitimate concern, or is there something I do not see in the logic of initiating . . . ?

Mr. Connell: I think of a recent case in which a complaint was lodged concerning dumping the product from several countries, say *a*, *b* and *c*. About four or five months after that investigation was started, another company and another country, country *d*, was complained about, and so we added it to the list. That will of necessity lengthen the process a little bit, and if your question is should the department be the one that is actively seeking out whether or not all the countries that might be involved are on the list and saying to the industry or the complainant: Let us not have just *a*, *b*, and *c*, but *a*, *b*, *c*, *d*, *e*, and *f*, because here are some other countries and maybe they are there?

• 1100

The Chairman: The reason I asked this, Peter, is frankly selfish. In my riding, the Firestone Tire Company is there and we often discuss problems. I think one of them referred to the Bearcat tire. Are you aware of that case?

Mr. McCammon: That is the Chicago Bearcat tire case.

[Traduction]

certain permanence à ce niveau, peut-être à cause de la classification des employés dans cet organisme de régie.

M. Connell: Je ne crois pas que ce serait là le résultat. Si nous devons séparer le service des mesures spéciales d'importation, le service des programmes de cotisation spéciale pour constituer un office spécial, par exemple—j'allais prendre le sigle PSE pour avoir un office PSE—du moins en théorie, et je crois en pratique, il faudrait appliquer le même programme d'évaluation des postes et tenir compte des mêmes considérations, ce qui nous donnerait les mêmes résultats au niveau de la classification. Du moins, comme vous l'avez souligné, c'est là toute la philosophie sous-jacente au système de classification des postes; mon opinion à ce sujet, très franchement, se rapproche énormément de la vôtre.

Le président: J'essaie de me rappeler le nom de l'auteur de ce rapport. Ce n'était pas Gordon, mais de toute façon . . .

Revenons un instant à la question du dumping, car j'aimerais mentionner qu'une autre frustration du milieu des affaires qui travaille en étroite collaboration avec le ministère du Revenu et le Tribunal antidumping, c'est que parfois, ces derniers réussissent effectivement à identifier le préjudice découlant du dumping, prennent toutes les mesures nécessaires pour remédier à la situation, et l'industrie pousse un soupir de soulagement et se dit: «eh bien, au moins, nous allons obtenir justice dans le monde de la concurrence,» pour ensuite constater à peine six mois plus tard, que des produits presque identiques à ceux qui les avaient inquiétés précédemment nous arrivent d'autres pays. Or ils estiment que nous ne réagissons pas à cette situation, que nous ne la prévoyons pas et que nous n'utilisons peut-être pas la loi et la jurisprudence afin de parer les coups.

Cette préoccupation est-elle légitime ou est-ce qu'il existe quelque chose que je n'ai pas saisi dans la logique d'initier . . . ?

M. Connell: Cela me fait penser à un cas récent quand une plainte a été portée au sujet du dumping d'un produit en provenance de plusieurs pays, disons *a*, *b*, *c*. Environ quatre ou cinq mois après le début de l'enquête, une autre entreprise d'un autre pays, disons le pays *d*, faisait également l'objet d'une plainte et donc, nous avons ajouté son nom à la liste. Cela allongera nécessairement le processus quelque peu. Si vous voulez savoir si ce devrait être au ministère de chercher à savoir si des pays peut-être engagés là-dedans figurent sur la liste et si c'est aussi à lui de dire à l'industrie ou au plaignant de ne pas se contenter de *a*, *b* et *c*, mais aussi de *d*, *e* et *f*, ces dernières lettres représentant certains autres pays qui sont peut-être eux aussi engagés dans ces activités, cela prolongera aussi les choses.

Le président: La raison pour laquelle j'ai demandé cela, Peter, est plutôt égoïste. En effet, l'entreprise de fabrication de pneus Firestone est établie dans ma circonscription et je discute souvent de certains problèmes avec ses porte-parole. Je crois que l'un d'eux m'a mentionné le cas de l'entreprise Bearcat Tire. En avez-vous entendu parler?

M. McCammon: Il s'agit du cas de la *Chicago Bearcat Tire*.

[Text]

The Chairman: Yes. Is it possible that having resolved that, it could recur from another source, another country?

Mr. McCammon: Well, it is possible. That is a case of course where Bearcat set up a plant in Ireland and . . .

The Chairman: Why did you not tell me that earlier? Case dismissed.

Mr. McCammon: I do not know whether Ireland had even started shipping to Canada when we received a complaint that alerted us to that danger . . .

The Chairman: A possibility, yes.

Mr. McCammon: . . . and we took action.

The Chairman: What action will you take in this case? What action could you take?

Mr. McCammon: In that case, I think by the time we investigated, some shipments had come in. We found dumping on them and the tribunal subsequently found injury, but it takes a complete new investigation and referral to the tribunal in such cases.

The Chairman: I suppose that is the latter opinion—the business community gets frustrated. What you have outlined may be legitimate: the need to reinitiate all over again.

Mr. Connell: Theoretically, of course, I do not think this has ever happened, but you could have a question of a matter of dumping from country *a* and you investigate that and solve that and then it comes from country *b*, the same product, and *c*, and so on.

The Chairman: Right.

Well, thank you, gentlemen. Could we suggest tentatively a meeting for 9.30 a.m. Tuesday?

Mr. Connell: I, Mr. Chairman, would be unable personally to be here next Monday, Tuesday, Wednesday, or Thursday. I happen also to be chairman of the Customs Co-operation Council and I will be in Brussels on those days. However, my colleagues would be, I am sure, available.

The Chairman: That is fine, we understand that. I just want to pursue a little further, review some of the things, just clarify some of the evidence. We are still hoping to have our report ready before the House adjourns at Christmas. We have begun the writing, for those that are interested. It is not going to be a best seller; we checked it out with Pierre Berton, Peter Newman may ghostwrite it, but I have my doubts it will be on the best seller list for Christmas.

Mr. Connell: If you are still meeting and talking when I get back from Brussels, I would be glad to come.

[Translation]

Le président: Oui. Est-il possible que même si ce problème a été résolu, il puisse réapparaître d'une autre source, c'est-à-dire d'un autre pays?

M. McCammon: Eh bien, c'est possible. Il s'agit, bien entendu, du cas où la Bearcat a ouvert une usine en Irlande et . . .

Le président: Pourquoi ne m'avez-vous pas dit cela plus tôt? Le cas est réglé.

M. McCammon: Je ne sais pas si l'Irlande avait même commencé d'expédier des produits au Canada lorsque une plainte nous a éveillés à ce danger . . .

Le président: C'est une possibilité, oui.

M. McCammon: . . . et que nous avons alors agi.

Le président: Quelles mesures comptez-vous prendre cette fois-ci? que pouvez-vous faire?

M. McCammon: Dans le cas précédent, je crois que certains des produits avaient atteint nos rives lorsque nous avions terminé l'enquête. Nous avons constaté qu'il y avait dumping et le tribunal a établi par la suite qu'il y avait eu préjudice. Cependant, dans de tels cas, il faut tenir une nouvelle enquête et encore une fois faire appel au tribunal.

Le président: Je crois que c'est cet avis qu'on partage. Le milieu des affaires devient très contrarié dans de telles circonstances. Cependant, ce que vous venez de préciser, à savoir l'obligation de recommencer à zéro toutes ces procédures, est peut-être légitime.

M. Connell: Je ne crois pas que cela se soit jamais produit, mais il se peut qu'on fasse enquête au sujet de dumping de la part du pays *a* après quoi on élimine le problème, puis qu'il y ait encore dumping de la même marchandise mais en provenance cette fois des pays *b* et *c*, etc.

Le président: C'est juste.

Eh bien, je vous remercie messieurs. Pouvez-vous assister à une autre réunion mardi à 9 h 30?

M. Connell: Monsieur le président, pour ma part, je serai incapable de venir ici lundi, mardi, mercredi ou jeudi prochains. Cela tient au fait que je suis aussi président du Conseil de coopération douanière et que je serai à Bruxelles ces jours-là. Cependant, je suis certain que mes collègues seront disponibles.

Le président: C'est bien, nous comprenons cela. J'aimerais simplement poursuivre un peu plus l'étude de la question. revoir certaines choses et tirer au clair certaines des opinions présentées. Nous espérons toujours que notre rapport sera prêt avant l'ajournement des travaux de la Chambre pour la période des fêtes. A titre de renseignement, nous avons commencé à le rédiger. Ce ne sera pas un titre à succès; nous avons vérifié cela auprès de M. Pierre Berton. Même si M. Peter Newman nous servait de nègre, je doute qu'il ferait partie des best-sellers du temps de Noël.

M. Connell: Si vous tenez toujours des réunions à mon retour de Bruxelles, je me ferai un plaisir de revenir si vous m'y invitez.

[*Texte*]

The Chairman: Well, we will still be talking at the meeting. That is one of the characteristics of the chairman. However, thank you very much, and have a good trip.

Mr. Connell: Thank you.

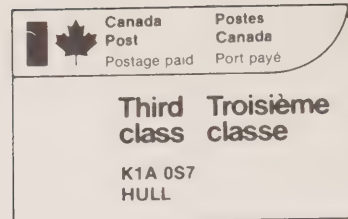
The Chairman: Meeting adjourned.

[*Traduction*]

Le président: Eh bien, nous discuterons toujours de cette question lors de nos réunions. C'est d'ailleurs l'une des caractéristiques du président. Cela dit, merci beaucoup et faites un excellent voyage.

M. Connell: Merci.

Le président: La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From Revenue Canada Customs and Excise:

Mr. J. P. Connell, Deputy Minister;

Mr. K. McCammon, Director General, Special Assessments.

De Revenu Canada Douanes et Accise:

M. J. P. Connell, sous-ministre;

M. K. McCammon, directeur général, Évaluations spéciales.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 25

Tuesday, November 17, 1981

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 25

Le mardi 17 novembre 1981

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce Mackasey, député

Mr. — M.

Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 17, 1981

(26)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 9:46 o'clock a.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

Witnesses: From the Department of National Revenue, Special Assessments Branch: Mr. K. McCammon, Director-General and Mr. P. Zerr, Assistant Director. Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance. Mr. K. Besharah, Research Director, Anti-Dumping Tribunal.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy" (*See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

The witnesses answered questions.

In accordance with a motion passed at the meeting held Wednesday, February 25, 1981, the document entitled: "European Parliament, Working Documents No. 1-422/81" is printed as an Appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (*See Appendix "IMPO-4"*).

At 11:49 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 17 NOVEMBRE 1981

(26)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 9h 46 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey and Thomson.

Témoins: Du ministère du Revenu national, Programmes de cotisation spéciale: M. K. McCammon, directeur général et M. P. Zerr, directeur adjoint. M. R. Hines, directeur adjoint, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances. M. K. Besharah, directeur de la recherche, Tribunal antidumping.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27*).

Les témoins répondent aux questions.

Conformément à une motion adoptée à la séance du mercredi 25 février 1981, le document intitulé: «Législature européenne, documents de travail no 1-422/81» est joint aux procès-verbal et témoignages de ce jour. (*Voir Appendice «IMPO-4»*).

A 11h 49, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Text]

Tuesday, November 17, 1981

• 0952

The Chairman: Thursday I suggested that we would want to carry on with the Department of National Revenue and perhaps explore a little more fully some of the things we did not get time to because of the importance Revenue plays in the picture of import-export policy. John, have you anything further that you want to raise?

Mr. Thomson: Not really.

The Chairman: Okay. In looking back over some of Mr. McCammon's statement, he mentions that the tribunal found injury in 69 out of 112 cases, 69 per cent to 70 per cent, referred to him since 1969. And yet in the actual number of cases initiated, injuries were found in only 43 per cent of such cases. One could imply from this that the information available to the department on the question of injury at the time of initiation was less than 50 per cent of the cases. One would think it would be the other way. It leaves the possibility at least that the information available to the department may be less than adequate. Do you feel that this is possible or that, for one reason or the other, in that timeframe, in that time period at least, there was not sufficient information provided?

Mr. K. McCammon (Director General, Special Assessments Branch, Department of National Revenue): Yes, actually the figure was, I think, that in 62 per cent of the cases we referred to the tribunal they found injury. There was a finding of injury whether past, present or future. But, in addition to that, there are a certain number of cases we have terminated because of lack of evidence of dumping once we have tried to prove out the evidence presented initially. Actually, I feel we go through quite a thorough screening system at the outset. In fact, it has been one of the complaints of industry that we take too much time before initiating because of the fact that we do not accept the information they provide us but insist on asking questions, going to other producers to see if they have the same story, the same concern with dumped imports, subsidized imports.

About 80 per cent of the complaints we receive do not result in initiation of an investigation. It is a fairly high percentage. Partly that is because many firms come to us without any concept of what dumping is about, although they are lodging a dumping complaint. Whenever they cannot compete against low-priced imports they allege that it is dumping and want us to take some sort of action against such shipments. So there is, as I say, a screening-out where 80 per cent of the complaints we receive do not result in an investigation. I think we had a percentage here where about 70 per cent of the ones that we did initiate have proven out the allegations of dumping at least, and then 62 per cent of the cases that we sent to the tribunal have resulted in an injury finding.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Translation]

Le mardi 17 novembre 1981

Le président: Jeudi, j'ai suggéré que nous poursuivions les discussions avec le ministère du Revenu national afin d'explorer plus à fond certaines choses que nous n'avions pas eu le temps d'aborder, étant donné l'importance que joue ce ministère dans le domaine de la politique *import-export*. John, avez-vous d'autres questions à poser?

M. Thomson: Pas vraiment.

Le président: Très bien. Pour revenir à certaines déclarations de M. McCammon, il a dit que dans 69 cas sur 112, le Tribunal a établi qu'il y avait eu préjudice, soit dans 69 à 70 p. 100 des cas qui lui ont été soumis depuis 1969. Toutefois, il n'y a que dans 43 p. 100 des cas soumis que l'on a découvert qu'il y avait eu préjudice. On pourrait déduire d'après les renseignements dont disposait le ministère sur la question de préjudice à l'époque où les cas ont été soumis que cela touchait moins de 50 p. 100 des cas. On serait tenté de croire que ce serait le contraire. C'est peut-être que les renseignements du ministère sont loin d'être exacts. Croyez-vous que ce soit possible que pour une raison ou pour une autre, à ce moment-là, on ne fournissait pas suffisamment de renseignements?

M. K. McCammon (directeur général, Direction des programmes de cotisation spéciale, ministère du Revenu national): En effet, je pense que les chiffres révélaient que dans 62 p. 100 des cas que nous avons soumis au Tribunal, on avait découvert qu'il y avait eu préjudice. On a établi qu'il y avait eu préjudice que ce soit dans le passé, le présent ou l'avenir. Toutefois, en plus de cela, il y a un certain nombre de cas que nous avons abandonnés à cause d'un manque de preuves de dumping lorsque nous avons essayé de faire la preuve de l'évidence soumise au départ. En fait, je pense qu'au départ nous avons un système de contrôle très complet. C'est même l'un des griefs de l'industrie. Ils prétendent que nous sommes trop lents à prendre des mesures à cause du fait que nous n'acceptons pas l'information qu'ils nous fournissent, que nous insistons pour poser des questions, nous adresser à d'autres producteurs pour voir s'ils ont la même version des faits, les mêmes préoccupations concernant le dumping des importations, les importations subventionnées.

Pour environ 80 p. 100 des plaintes que nous recevons, il n'y a pas d'enquête entreprise. C'est un pourcentage assez élevé. Cela tient en partie au fait que beaucoup d'entreprises s'adressent à nous sans savoir en quoi consiste le dumping, bien qu'il portent plainte à cause de cela. Chaque fois qu'ils ne peuvent concurrencer des produits d'importation à bon marché, ils prétendent que c'est du dumping et désirent que nous prenions des mesures contre de telles livraisons. Donc, je le répète, il y a un tri et à cette étape, 80 p. 100 des plaintes sont éliminées et ne débouchent pas sur une enquête. Pour celles où il y a une enquête, nos chiffres révèlent que 70 p. 100 des allégations de dumping ont été prouvées et ensuite dans 62 p. 100 des cas qu'il y a eu préjudice.

[Texte]

[Traduction]

nous avons soumis au tribunal, on a établi qu'il y avait eu préjudice.

• 0955

The Chairman: Yes, that brings it down to 42 per cent. I think I asked Mr. MacDonald the same question. Do you have criteria when complainants come forward as to the type of documentation they need, the data they should bring forward?

Le président: En effet, cela ramène le pourcentage à 42. Je pense avoir posé la même question à M. MacDonald. Lorsque les plaignants s'adressent à vous, avez-vous des critères quant au genre de documentation nécessaire, aux données qu'ils devraient vous soumettre?

Mr. McCammon: Yes, we have a publication, a pamphlet, that we send out to everyone for general interest, to associations, when they refer for general information on how the process works and what information is required. Now it does differ from industry to industry because initially firms come forward with certain evidence perhaps of dumping, perhaps just an allegation, an indication of how they are being injured. It is from this initial information that we devise a more specific questionnaire that we send out saying this is the additional information we need before we can make a decision as to whether we can proceed with an investigation or not.

M. McCammon: En effet, nous avons une publication, une brochure, que nous envoyons à titre d'information générale aux associations ou à quiconque, lorsqu'on nous demande des renseignements sur le fonctionnement du processus et sur les informations requises. Maintenant, cela varie d'une industrie à l'autre, car au départ les entreprises s'adressent à nous en fournissant certaines preuves de ce qu'elles pensent être du dumping; ce peut être tout simplement une allégation, une indication de la façon dont elles subissent un préjudice. C'est à partir de cette première information que nous établissons un questionnaire plus spécifique que nous leur faisons parvenir en leur disant voilà les renseignements additionnels dont nous avons besoin avant de prendre la décision d'enquêter ou non.

The Chairman: But apart from the general pamphlet, do you not have a kind of checklist that somebody can read over and then determine whether or not he really has grounds for complaint? In light of the statistics, I wonder if a lot of the complaints are frivolous or are coming through in anger or frustration, or because they have lost orders to imports and they presume that their chief reports do not cause interest and a reaction is to lodge a complaint. But I am really wondering if they are given criteria by which they can measure their concern and the information in the area that they would have to prove in order to prove injury or indicate injury. There is no system of this kind.

Le président: A part la brochure, avez-vous un genre de liste de contrôle qu'une personne peut lire pour déterminer si oui ou non elle a des motifs de se plaindre? Compte tenu des statistiques, je me demande si beaucoup de ces plaintes-là ne manquent pas de sérieux ou découlent de la colère ou de la frustration car les gens ont perdu des commandes au dépens des importations et comme ils présument que leurs principaux rapports sur la question ne soulèvent aucun intérêt, la réaction est donc de déposer plainte. Je me demande vraiment si on les informe des critères leur permettant d'évaluer leur cas et des informations qu'ils devraient fournir sur la question afin d'établir s'il y a eu préjudice ou apparence de préjudice. Il n'y a aucun système du genre.

Mr. McCammon: No, because in the case of injury each industry, each firm, has its own story of how it is being affected. We can spell out all of the areas we would like information on that would lead us to a conclusion one way or the other. Also, in some cases, if their story is similar to one we have already heard and has gone to the tribunal perhaps for a finding of injury, we will refer them to the detailed information of the tribunal's finding so that they can see whether they might have a case based on that jurisprudence.

M. McCammon: Non, car dans chaque cas de préjudice, chaque entreprise, chaque industrie a sa propre version de la façon dont elle a été touchée. Nous pouvons préciser tous les domaines sur lesquels nous voudrions des renseignements qui pourraient nous amener à conclure d'une façon ou d'une autre. Également, dans certains cas, s'il y a déjà eu un recours semblable au tribunal pour établir s'il y avait eu préjudice, nous pouvons les référer à une information détaillée sur les conclusions du tribunal de sorte qu'ils pourront déterminer d'après la jurisprudence s'ils ont des motifs valables.

The Chairman: When they do bring in information to you, or data if you like, what is the procedure then? How do you verify that data?

Le président: Lorsqu'ils vous soumettent des renseignements ou des données, si vous voulez, de quelle façon sont-ils vérifiés?

Mr. McCammon: We send out some of our staff to the firm's offices to question it, to see if in some cases it needs strengthening, to verify it in some cases, if it is possible. As I say, if they are one firm in an industry of three or four, we write and visit the Canadian competitors who are also producers and try to find out if they have a similar story, a similar concern. Then once we get information from all the parties, we decide on it and put a recommendation to the deputy minister as to whether we think an investigation should be initiated or not.

M. McCammon: Nous demandons à notre personnel de se rendre chez l'entreprise en question afin de poser des questions pour voir si, dans certains cas, on peut étayer le cas, pour effectuer certaines vérifications, dans la mesure du possible. Je le répète, s'il s'agit d'une entreprise dans une industrie où il n'y en a que trois ou quatre, nous écrivons à nos concurrents canadiens et nous leur rendons visite pour voir si leurs versions correspondent, s'ils partagent les mêmes préoccupations. Une fois que nous avons recueilli l'information de toutes les parties, nous prenons une décision et nous soumettons des recomman-

[Text]

The Chairman: Do you have statistics on the number of investigations that have been terminated by the DM for lack of any evidence?

Mr. McCammon: I could get that statistic, I believe, but I do not have it with me. In many cases it turns out to be a combination, perhaps. In our investigation of dumping, perhaps the allegation has been that there is a 30 per cent margin and we find out in our investigation it is about 5 per cent. It is not a negligible margin of dumping—

The Chairman: That is not quite what I asked. I am asking for lack of evidence of injury. You are making a judgment on the percentage, but the lack of evidence of—

Mr. McCammon: I do not have that figure. Of the ones that we have terminated, no, I do not have a figure on what percentage was for lack of evidence.

The Chairman: I would like to get that, if I could. A lot of these come in by mail to me.

• 1000

Mr. Connell, in his opening remarks, referred to the time taken to complete an investigation. What I would have liked from Peter if he was here is to ask him about what portion of that amount of time was taken up by the department in considering the case prior to the formal initiation of an investigation.

Mr. McCammon: All the time that was mentioned is for the formal investigation itself. We do keep statistics, however, on the time from our initial contact with a complainant. I can get those as well, but I do not have them with me this morning.

The Chairman: If we could get those it would be very useful. I think you will recall that it has been suggested that your time or the department's time should be prescribed as well, and if we were to recommend that then I want to be sure we are not making it impossible for you to do justice to your phase of the procedure.

Mr. McCammon: It does vary considerably. If you have a well-organized industry with an association to represent them, often they come in with a fully documented complaint that within 30 days you can come to your conclusion, put out your documents—your notices—and initiate. But if it is one firm in many in the industry and they are not organized, then it—

The Chairman: Have you done any study of the relationship between the time factor and what is in your shop and the nature of the complaint, the lack of documentation, if you like? Is there a pattern that we could suggest somehow to the industries? Look, a lot of this delay is because you have not done your homework, you have not provided information?

[Translation]

datations au sous-ministre lui indiquant si, à notre avis, il doit faire enquête ou non.

Le président: Avez-vous des statistiques sur le nombre d'enquêtes auxquelles le sous-ministre a mis fin à cause du manque de preuves?

M. McCammon: Je pourrais obtenir ces chiffres, mais je ne les ai pas avec moi. Dans beaucoup de cas, c'est un mélange peut-être. Il se peut que l'on prétende que la marge était de 30 p. 100 et que notre enquête révèle que la marge n'est que de 5 p. 100 environ. Il ne s'agit pas d'une marge de dumping négligeable . . .

Le président: Ce n'est pas tout à fait la question que j'ai posée. Ma question porte sur le manque de preuves de préjudice. Vous portez un jugement sur le pourcentage, mais le manque de preuves de . . .

M. McCammon: Je n'ai pas ce chiffre. Pour les cas que nous avons terminés, non, je n'ai pas le chiffre quant au pourcentage de cas où il y a eu manque de preuves.

Le président: Si possible, j'aimerais obtenir ce renseignement. J'en reçois beaucoup par la poste.

Dans sa déclaration d'ouverture, M. Connell a fait allusion au temps nécessaire pour terminer une enquête. Si Peter avait été là, j'aurais voulu qu'il me dise combien de temps prend le ministère pour étudier le cas avant d'entreprendre officiellement une enquête.

M. McCammon: Il s'agit uniquement du temps nécessaire à l'enquête officielle comme telle. Toutefois, nous avons des statistiques établissant à quel moment a eu lieu le premier contact avec le plaignant. Je peux les obtenir également, mais je ne les ai pas là.

Le président: Si nous pouvions les obtenir, ce serait très utile. Vous vous souviendrez que l'on a suggéré que l'on prescrive le délai qui vous est accordé ainsi qu'au ministère et si nous devons faire une recommandation en ce sens, je tiens à m'assurer que nous ne vous mettrions pas dans une situation où il vous serait impossible, en toute justice, de compléter votre phase de la procédure.

M. McCammon: Cela varie considérablement. Dans le cas d'une industrie bien organisée et représentée par une association, très souvent, on vous présente une plainte très bien documentée et vous pouvez tirer des conclusions dans un délai de 30 jours, vous pouvez émettre vos documents . . . vos avis . . . et aussi prendre des mesures. Toutefois, si ce n'est qu'une entreprise dans une industrie où elles sont très nombreuses et que cette industrie n'est pas organisée, alors . . .

Le président: Avez-vous fait une étude des rapports qui existent entre le facteur temps, vos effectifs et la nature des plaintes, le manque de documentation, si vous voulez? Y a-t-il un modèle que nous pourrions suggérer aux industries, en leur disant: Écoutez, ces retards sont occasionnés parce que vous

[Texte]

Mr. McCammon: I do not have that information, but most of the time is waiting for the complainant to respond. Sometimes he wants to think it over once he hears what his involvement is in the process, particularly later on before the tribunal, and there is often a pullback where they want to consider, talk to their accountants and lawyers and so on to see if actually they should proceed with an investigation. So, it is often us going back and prompting the complainant and saying: Should we keep resources sort of planned for this investigation, or are you going to drop it?

The Chairman: Do you find your workload such that you almost welcome the procrastinations on the part of some?

Mr. McCammon: Not really because one of our—

The Chairman: I know when I was Minister of Labour, I used to welcome the odd labour negotiation that got delayed because it gave me a chance to get to others, but what of that problem?

Mr. McCammon: One of the performance indicators we are tracking is the turn-around time from the initial complaint to when we make a decision to initiate or not. The tendency of our staff is to keep prompting industry to try to turn it off if they are not serious in their complaint.

The Chairman: Okay. One of the questions I put to Mr. Connell, because we discussed it a lot, especially when we went to the States, was their views on the question of proceeding simultaneously on two fronts. The general view of some of us, at least, is that it is costly and the chances are that neither front will be needed. Mr. Connell expressed a preference of looking at both, preferably the present system where you look at both injury and dumping in the early stages. But, does that provide enough scope for interested parties in the case of the question of the DM's judgment on the adequacy of the evidence of injury?

Mr. McCammon: It is certainly not an adversary approach in that, in those early stages, importers are not invited to make sort of counter accusations, allegations, or whatever.

The Chairman: How would you feel about their having an opportunity to make their case—

Mr. McCammon: It would certainly bring out, perhaps, more of the facts, and I suppose, in some cases, it could change our mind as to whether we should initiate. On the other hand, I would think it would delay by several weeks, perhaps, being able to act. It is in the early period when an industry is sort of in the ropes that you want to try to act as quickly as possible.

[Traduction]

n'avez pas fait votre travail, vous n'avez pas fourni les renseignements?

M. McCammon: Je n'ai pas ces renseignements, mais la plupart du temps est perdue à attendre la réponse des plaignants. Parfois, ils veulent réfléchir lorsqu'on leur explique quelle sera leur participation à ce processus, surtout au moment d'aller devant le tribunal; très souvent, ils se retirent, ils veulent réfléchir sur la question, en discuter avec leurs comptables et leurs avocats, et ainsi de suite afin de déterminer s'ils doivent vraiment aller de l'avant avec l'enquête. Donc, très souvent, nous devons retourner voir le plaignant et insister en lui disant: devons-nous continuer à prévoir des ressources pour cette enquête ou est-ce que vous allez abandonner?

Le président: Est-ce que votre charge de travail est telle que vous êtes presque heureux lorsque certains clients retardent les choses?

M. McCammon: Pas vraiment parce que l'un de nos...

Le président: Lorsque j'étais ministre du Travail, j'étais heureux lorsqu'il y avait des retards dans les négociations car cela me donnait la chance de m'occuper d'autre chose, mais qu'en est-il au sujet de ce problème?

M. McCammon: L'un des indicateurs de la performance que nous essayons d'identifier, c'est le temps qu'il faut pour s'organiser à partir du moment où nous recevons la plainte initiale jusqu'à ce que nous prenions la décision d'enquêter ou non. Notre personnel a tendance à insister auprès de l'industrie pour qu'elle se retire si elle n'est pas sérieuse au sujet de sa plainte.

Le président: Très bien. L'une des questions que j'ai posées à M. Connell, car nous en avons beaucoup discuté, surtout lorsque nous sommes allés aux États-Unis, c'était leur opinion sur la question de procédures simultanées sur deux fronts. L'opinion générale de certains d'entre nous, du moins, c'est que cela est coûteux et qu'il y a des possibilités que ce soit inutile d'un côté comme de l'autre. M. Connell, pour sa part, préférerait étudier les deux, favoriserait le système actuel où on tient compte à la fois du préjudice et du dumping dès les premières étapes. Toutefois, est-ce que cela accorde suffisamment de latitude aux parties intéressées dans le cas où l'on doute du jugement du sous-ministre sur la pertinence des preuves de préjudice?

M. McCammon: Lors de ces premières étapes, il n'est certainement pas question de confrontation, les importateurs ne sont pas invités à réfuter les accusations, les allégations ou quoi que ce soit.

Le président: Selon vous, est-ce qu'on doit leur fournir l'occasion de présenter leur cas...

M. McCammon: Cela ferait certainement ressortir plus de faits et je suppose que dans certains cas, cela pourrait nous amener à changer d'idée quant à savoir si nous devons ou non aller de l'avant. Par ailleurs, je pense que cela retarderait de plusieurs semaines les procédures, avant que nous puissions agir. C'est au début, lorsqu'une industrie est vraiment mal

[Text]

The Chairman: Under the present system, if a complainant is not really satisfied with your decision, can he have access to the tribunal?

• 1005

Mr. McCammon: If we do not initiate a formal investigation on the basis that there is no evidence of injury, then, yes, they have an appeal right to the tribunal.

The Chairman: Would you extend that opportunity to others involved in the history?

Mr. McCammon: You would have the same result that I just mentioned: I think in every case that we initiated the importers would want to come forward and contest the evidence of injury. They would have the same guidelines as the industry currently. It would give them 30 days in which to appeal to the tribunal and then the tribunal would take a certain amount of time after that to hear a party. You would be talking, perhaps, of a delay of two months before you would get an investigation under way.

The Chairman: Is that not a rather simplistic approach, if you refer a case on to the tribunal, that the defendant, if you like, could go immediately to the tribunal and ask that you write in your evidence if there is sufficient evidence for them to proceed? Do they have any latitude that early?

Mr. McCammon: Yes, in many cases the importers do react. In fact, it is not unusual for the importers to come to us after initiation and say, well, did you know this fact and that fact and the other reasons why the industry is being injured not due to the dumping entirely? So we do take that into account, and the deputy minister of course does have the right during the course of an investigation to terminate an investigation based on new evidence that comes to light. But, more often than not, if he is satisfied initially that there is evidence in his opinion of material injury . . .

The Chairman: When you have reached a conclusion at your stage, Revenue, how soon is the tribunal notified that a case is coming before it? Will there be a delay at that stage?

Mr. McCammon: Once we have an investigation under way?

The Chairman: Yes.

Mr. McCammon: We are aware when we initiate investigation, and as it draws to a close they will assign someone the case if it seems likely it will go to the tribunal, and then they will start their research.

The Chairman: Are they lax in assigning or are you lax in notifying?

Mr. McCammon: Neither, as far as I know. We keep in fairly close contact with the volume of the investigations we have and when they are likely to come up before the tribunal.

[Translation]

prise que vous voulez essayer d'agir le plus rapidement possible.

Le président: En vertu du système actuel, lorsqu'un plaignant n'est pas satisfait de vos décisions, peut-il faire appel devant le tribunal?

M. McCammon: Si nous ne faisons pas d'enquête officielle par manque de preuves de préjudice, alors, oui, dans ce cas, il peut faire appel devant le tribunal.

Le président: Cette possibilité est-elle aussi offerte aux autres concernés?

M. McCammon: Le résultat serait le même que dans le cas précédent: les importateurs veulent pouvoir contester la preuve de préjudice. Les directives qui s'appliquent à eux sont les mêmes que pour les industriels à l'heure actuelle. Ils ont une période de 30 jours pour faire appel devant le tribunal et après un certain laps de temps, ce dernier entend les parties en litige. Parfois, il faut compter sur un délai de deux mois avant qu'une enquête ne soit amorcée.

Le président: N'est-ce pas une procédure plutôt simpliste dans la mesure où lorsque vous renvoyez un dossier devant le tribunal, l'intimé, en quelque sorte, peut immédiatement s'adresser au tribunal et demander que vous produisiez votre preuve si cette preuve est suffisante pour instituer une action? Peuvent-ils agir aussi immédiatement?

M. McCammon: Oui, dans de nombreux cas, c'est ce que font les importateurs. D'ailleurs, il arrive souvent que les importateurs s'adressent immédiatement à nous et nous demandent si nous sommes au courant de tel ou tel fait et de telle ou telle autre raison démontrant que ce dumping n'est pas uniquement responsable des préjudices causés à ce secteur industriel. Nous en prenons note et le sous-ministre, bien entendu, a le droit pendant l'enquête d'y mettre fin si de nouveaux faits sont portés à notre connaissance. Cependant, dans la majorité des cas, s'il n'a pas la conviction dès le départ qu'à son avis il y a des preuves de préjudice matérielle . . .

Le président: Quand votre ministère, le ministère du Revenu, est parvenu à une certaine conclusion, quel est le délai avant que le tribunal ne soit notifié d'un renvoi?

M. McCammon: Une fois qu'une enquête est démarrée?

Le président: Oui.

M. McCammon: Lorsque nous faisons une enquête et qu'elle tire à sa fin, le tribunal charge une personne du dossier et s'il semble vraisemblable que le cas sera renvoyé devant le tribunal, cette personne commence à faire ses propres recherches.

Le président: Peut-on les accuser d'inertie ou peut-on vous accuser d'inertie?

M. McCammon: Ni eux ni nous, que je sache. Nous suivons de très près les enquêtes et la date de leur renvoi éventuel devant le tribunal. Bien entendu, au tout début de l'enquête,

[Texte]

Of course, we can only, in the earlier stages of an investigation, give a general idea of whether it is going to result in a preliminary determination.

The Chairman: Just to change the line of questioning a little—because I want to come back, if I may—and also to get your views on a document that I am sure you are familiar with, the working documents of the subcommittee in the Common Market on anti-dumping activity. I find quite a similarity in problems and similarity in solutions and similarity in argument, but perhaps their documents show a little more concern with the consumer than we have. This is what prompted me to say that we want to hear from consumers again.

Somewhere in my bag of tricks here is an observation sent to me, at my request, from Corporation House Ltd., whose views I respect. They express the concern in a letter, which I am sure I could append—I am not sure I want to, because a lot of people read it without knowing the backgrounds here. It impressed me because my cursory reading of the legislation led me to believe that either I had gone a little senile from the five years I have been out of here or I had forgotten the difference between “may” and “shall” and “must” and all the rest of it. But the letter made me feel a little better because really what it says is that the present legislation is extremely complex and the regulations even more so. Mr. Hehner expresses his views as to why there is that complexity. He suggests, as I recall the letter, that we are trying to meld, really, two pieces of existing legislation, and therefore each clause will be very complex in approaching two objectives. He suggests that the solution may be to come in with two bills, or at least to divide the bill. What do you think of this?

• 1010

Mr. McCammon: I think there is probably merit in having a divided bill. In the administration of the present law, we have had complaints even from lawyers that they cannot understand the present legislation. Maybe that is the reason why there are so few lawyers and consultants engaged in this fairly lucrative business. At the early start of this process with Finance, one of our objectives was to try to simplify the legislation, but I think one of the main problems is that the draftsmen have certain rules that they have to follow.

The Chairman: Just for the record, is it not an attempt to put into legislation an approach to countervailing that, prior to this, was really in the political arena?

Mr. McCammon: That is right.

The Chairman: Would you agree or disagree that the complexity stems from the attempt to spell out our procedures in the field of countervailing, over and above what it was before an injury?

Mr. McCammon: Generally, the procedures run very much in parallel, the anti-dumping and countervail. But, as Mr. Hehner points out, there are some differences and I think it perhaps would simplify the legislation if they could be set out in separate pieces.

[Traduction]

nous ne pouvons indiquer que d'une manière très générale si elle entraînera ou non une décision provisoire.

Le président: Je reviendrai un peu plus tard à cette question, mais entre temps j'aimerais un peu changer de sujet. J'aimerais avoir votre avis sur un document qui doit vous être familier, j'en suis certain, le compte rendu des travaux du sous-comité des activités anti-dumping du Marché commun. J'y vois certaines analogies au niveau des problèmes, des solutions et des arguments, mais il semble peut-être accorder un peu plus d'importance que nous aux consommateurs. C'est pourquoi j'ai préconisé que nous entendions de nouveau les représentants des consommateurs.

Quelque part dans mon sac à malices, j'ai un commentaire qui m'a été envoyé, à ma demande, par *Corporation House Ltd.*, dont je respecte les avis. Ils expriment leurs inquiétudes dans une lettre que je pourrais annexer, je suis sûr—je n'en suis pas si sûr d'ailleurs car beaucoup pourraient la lire sans connaître le contexte. Leurs arguments m'ont beaucoup frappé car ma lecture rapide de la législation m'a fait penser que mon absence de cinq ans m'avait rendu un peu sénile ou que j'avais oublié la différence entre pouvoir, devoir, obliger, etc. La lecture de cette lettre m'a un peu rassuré car elle énonce en réalité que la loi actuelle est extrêmement complexe et que les règlements le sont encore plus. M. Hehner donne les raisons, selon lui, de cette complexité. Selon lui, si mes souvenirs sont exacts, nous essayons en réalité de fusionner deux textes législatifs et par conséquent, chaque article sera très complexe puisqu'il servira deux objectifs. Selon lui, la solution serait peut-être d'avoir deux projets de loi, ou tout au moins un projet de loi en deux parties. Qu'en pensez-vous?

M. McCammon: Je crois qu'un projet de loi en deux parties est probablement une idée judicieuse. Dans le cas de la loi actuelle, des avocats se sont plaints à nous de ne pas comprendre la loi. C'est peut-être la raison pour laquelle il y a si peu d'avocats et de conseillers dans ce domaine assez lucratif. Au tout début, avec le ministère des Finances, un de nos objectifs était la simplification de la loi, mais un des principaux problèmes est que les rédacteurs doivent respecter certaines règles.

Le président: N'est-ce pas une tentative d'inscrire dans la loi des mesures de compensation qui, auparavant, relevaient plutôt du domaine politique?

M. McCammon: C'est exact.

Le président: Selon vous, cette complexité découle-t-elle ou non de cette tentative d'énoncer nos procédures en matière de compensation s'ajoutant à celles existant déjà avant même qu'il y ait préjudice?

M. McCammon: D'une manière générale, les procédures anti-dumping et de compensation sont très parallèles. Cependant, comme M. Hehner le signale, il y a certaines différences et y consacrer des articles distincts simplifierait peut-être la loi.

[Text]

The Chairman: Can you separate countervail and anti-dumping in the legislation? Can you separate the two?

Mr. McCammon: Oh, yes. It involves separate complaints, really, although there is a provision in the law where you can initiate an anti-dumping case against one country and a countervailing duty case against another and then it can end up at the tribunal at the same point. That is, probably, the only part in the act—Mr. Hines can correct me on this—where they sort of come together. Otherwise it is a separate process: it involves separate notification, separate initiation and all the rest.

The Chairman: What is your own preference, representing Revenue? Would you prefer two bills? Would you prefer it as it is? Or would you prefer one bill in two sections?

Mr. McCammon: We are probably too close to it—we understand it.

The Chairman: That is a very good bureaucratic answer.

Mr. McCammon: The fact is, though, that I understand legislation perfectly, and where I can find certain things and how things proceed. But I can see where the public would be confused with the melding of the two because, as I say, in certain cases there are differences and there would be advantages, in the public's view, to having separate—

The Chairman: It is the public that I am interested in. You think, from the public's point of view, it would be better, if we are not having two bills, at least to write this bill up in two sections.

Mr. McCammon: I think so, yes.

The Chairman: They would have to refer to two clauses all the time.

What do they do in the States? How do they handle it there?

Mr. McCammon: I believe it is a combined law.

The Chairman: Are they brighter than we are, or are their lawyers more intelligent than our lawyers?

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance): Their lawyers are a lot more active than ours—but our bill is a lot simpler than the American bill.

The Chairman: That says a lot: if they are more active it is because the bill is more complex. Mr. Hehner actually claims to have some clients who understand the present legislation and can read it. That, I think, is pretty noble of him, because he is saying: "You are paying me for nothing." He said:

I believe consideration should be given to two separate acts, or if it is desired that there should be only one, that the two matters be dealt with separately on a modular basis. This has been done in many other acts, so of course it is not a precedent.

[Translation]

Le président: Peut-on distinguer les articles consacrés à l'anti-dumping et ceux à la compensation dans la loi? Peut-on séparer les deux?

M. McCammon: Oh, oui. Il s'agit de plaintes distinctes, en réalité, bien qu'une disposition dans la loi permet d'invoquer le dumping contre un pays et d'invoquer les droits compensateurs contre un autre et les deux peuvent se rejoindre au même moment devant le tribunal. C'est probablement le seul endroit dans la loi, M. Hines infirmera ou confirmera, où ils se retrouvent en quelque sorte ensemble. Autrement, il s'agit de deux procédures distinctes: il y a une notification distincte, processus distinct, etc.

Le président: Quelle est votre propre préférence, la préférence du ministère du Revenu? Préféreriez-vous deux projets de loi? Préféreriez-vous conserver la loi actuelle? Ou préféreriez-vous un projet de loi en deux parties?

M. McCammon: Cela nous touche probablement de trop près, nous comprenons.

Le président: C'est une excellente réponse de bureaucrate.

M. McCammon: Le fait est que je comprends parfaitement la loi, et que je sais où trouver certaines choses et comment cela fonctionne. Cependant, je peux comprendre la confusion éventuelle du public avec la fusion des deux car, comme je l'ai déjà dit, dans certains cas, il y a des différences, et du point de vue du public, il serait avantageux de séparer...

Le président: C'est le public qui m'intéresse. Vous pensez que du point de vue du public, il serait préférable, si nous n'avons pas deux projets de loi, qu'au minimum ce projet de loi contienne deux parties.

M. McCammon: C'est ce que je crois, oui.

Le président: Il faudrait toujours invoquer deux articles.

Quelle est la situation aux États-Unis?

M. McCammon: Je crois qu'il s'agit d'une loi combinée.

Le président: Sont-ils plus malins que nous ou leurs avocats sont-ils plus intelligents que les nôtres?

M. Roy Hines (directeur adjoint, Relations économiques internationales, ministère des Finances): Leurs avocats sont beaucoup plus actifs que les nôtres, et notre projet de loi est beaucoup plus simple que le projet de loi américain.

Le président: C'est très révélateur: s'ils sont plus actifs, c'est parce que le projet de loi est plus complexe. M. Hehner prétend en réalité que certains de ses clients comprennent la loi actuelle et arrivent à la déchiffrer. C'est très noble de sa part, je crois, car il dit: «vous me payez pour rien». Il ajoute:

Je crois qu'il faudrait étudier la possibilité d'avoir deux lois distinctes, ou s'il est souhaitable qu'il n'y en ait qu'une, que les deux questions soient traitées séparément sur une base modulaire. Cela se fait dans de nombreuses autres lois et bien entendu cela ne crée pas un précédent.

[Texte]

It might be something that we would want to think about and perhaps recommend.

Incidentally, the minister has advised me that there is a letter coming to us—as if we did not have enough problems—dealing with some of the budget features, at least the one concerning wholesaling.

• 1015

Mr. Hines: Right. I would like to add a word on the point you are talking about. I think we as a department would probably take a different view than Revenue has just taken. I understand what Mr. Hehner is saying, but I—

The Chairman: After that budget, I am glad you tell me that, and I go along with Mr. McCammon.

Mr. Hines: But I really cannot agree with what Corporation House Ltd. is suggesting. It seems to me that if you really go through the legislation in any detail you will find that 90 per cent of the procedures at least are parallel procedures, and to put it in a separate bill really does not help at all. Where there are differences between countervail and dumping, these are clearly identified, but the rest of the procedures apply right through. So I just do not see the merit in it. I am not denying that it is complicated.

The Chairman: Yes, it is very complicated, and anything we can do to simplify it would be advantageous to people, because if it is so ambiguous that you can argue for weeks over the meaning or spend years in amendments to changes in the regulations, then heaven forbid to have to go back to Parliament to change some of the clauses.

Mr. Hines: You would have to do that anyway even with a combined bill. You are going to have to go through it clause by clause.

The Chairman: Yes, but not nearly as frequently if a combined bill means for two bills, or dealing with two matters separately. That makes it much easier in drafting and more accurate in drafting; therefore, we are not going to have to go back and get a new bill. I talk from the experience of the UIC nightmare, when the drafting was really horrendous and had virtually no regulations, so you were always in the House of Commons and, of course, the right wing element of cabinet takes advantage of a situation like that to ram through other things on the same piece of legislation and emasculates the thing.

Mr. McCammon: One of the reasons that it did complicate the new legislation, I think, is that a number of the regulations have been put into the law itself now that were in regulations—regulation for adjustment of normal values and export price, and these are very detailed and complicated. They tend to complicate the law itself. Mind you, they were complicated in the regulation too, but when you look at the act it does complicate the act itself.

[Traduction]

Nous voudrions peut-être réfléchir et faire une recommandation en ce sens.

Soit dit en passant, le ministre m'a informé que nous allions recevoir une lettre, comme si nous n'avions pas suffisamment de problèmes, portant sur certaines des mesures budgétaires, tout au moins sur celles concernant la vente en gros.

M. Hines: C'est exact. J'aimerais ajouter un mot à ce qui vient d'être dit. Je crois que le point de vue de notre ministère est différent de celui du ministère du Revenu. Je comprends ce que dit M. Hehner, mais je . . .

Le président: Après ce budget, je suis heureux que vous me disiez cela, et je suis d'accord avec M. McCammon.

M. Hines: Il m'est réellement impossible d'être d'accord. Il me semble qu'une lecture détaillée de la loi permet de constater que 90 p. 100 des procédures au moins sont parallèles et les inscrire dans un projet de loi distinct ne servirait vraiment à rien. Lorsqu'il y a des différences entre compensation et dumping, elles sont clairement indiquées, mais pour le reste, les procédures sont les mêmes. Je n'en vois donc pas l'intérêt. Je ne nie pas que cela soit compliqué.

Le président: Oui, c'est très compliqué, et toute simplification ne pourrait être qu'avantageuse pour le public car si l'ambiguïté est telle qu'on puisse se quereller sur le sens pendant des semaines ou modifier les règlements à coups d'amendements tous les ans, que Dieu nous garde d'avoir à retourner devant le Parlement pour modifier certains de ces articles.

M. Hines: De toute manière, même s'il s'agissait d'un projet de loi en deux parties, c'est ce qu'il faudrait faire. Il faudra en faire l'étude article par article.

Le président: Oui, mais peut-être pas aussi souvent si le projet de loi combine deux projets de loi ou couvre deux domaines distincts. La rédaction en est facilitée et plus précise, et par conséquent, il n'est pas nécessaire de déposer un nouveau projet de loi. Je pense au cauchemar de la loi établissant la Commission d'assurance-chômage dont la rédaction était une véritable horreur et qui n'était pratiquement accompagnée d'aucun règlement, si bien qu'on se retrouvait toujours à la Chambre des communes et, bien entendu, dans ces cas-là, la faction de droite du Cabinet profite de la situation pour imposer l'inscription d'autres mesures dans le même texte législatif qui finissent par l'émasculer.

M. McCammon: Un des facteurs de complication dans la nouvelle loi, à mon avis, c'est qu'un certain nombre de règlements ont été inscrits dans la loi elle-même alors qu'auparavant ils étaient dans les règlements . . . les règlements d'ajustement pour les valeurs normales et pour les prix à l'exportation, et il s'agit de choses très détaillées et très compliquées. Ils tentent à compliquer la loi elle-même. J'ajouterais que sous forme de règlements, ils étaient également compliqués, mais

[Text]

The Chairman: Well, we might want to look at the U.S. Trade Act in 1979, which has two sections, if I am not mistaken, as a model, I think, before we proceed with drafting. We may want to all have a shot and see what there is in that that meets with general approval and which I think follows the observation of Mr. Hehner.

John, is there anything that occurs to you there? No?

Mr. Thomson: No.

The Chairman: Mr. McCammon, are you familiar with the working document of the European Parliament?

Mr. McCammon: Yes, I have had a look at it.

The Chairman: I have been running through it—it is almost like a textbook for me. Am I right in saying that that is a subcommittee charged really with a mandate similar to our own?

Mr. McCammon: Very similar. You are looking at exactly the same issues.

The Chairman: I like the simplicity of the report which may be a model for ours. I am not going to go through it clause by clause, but in their explanatory statement they say that:

The Committee on External Economic Relations has regularly drawn attention to the need for adequate instruments of commercial defence if the free trade principles enshrined in the GATT are to survive.

So, that pretty well commends or answers the argument that somehow we are trying to be protectionists in this committee. I think what they are saying is that if free trade principles are to survive, then countries—well, we are not in the common market but we are in the free world—that we have a right to legislate provisions that give us some defence against countervailing. I think they are saying the same thing here.

Mr. McCammon: The tone in the first part is that we are in a recession here, we have got to take some protective measures, but it has to be in accordance with international law and agreements. This is, I think, the purpose of our white paper: to take full advantage of such rights.

• 1020

The Chairman: They deal with an area that is new to us here, but it is not new to you people; you have dealt with this for many years. That is the whole area of provisional duties and price undertaking, which I think we want to get into.

Mr. McCammon: We have probably more experience than any other administrative body in terms of undertakings, although it has been carried out very secretively until very recently.

[Translation]

étant inclus dans la loi, ils la compliquent maintenant encore plus.

Le président: Il sera peut-être bon d'étudier comme modèle la Loi du commerce américaine de 1979 qui comporte deux parties, si je ne m'abuse, avant de procéder à la rédaction. Nous voudrions peut-être tous y jeter un coup d'oeil pour voir s'il y a quelque chose qui réponde à l'approbation générale et qui, à mon avis, aille dans le sens des remarques faites par M. Hehner.

John, voulez-vous intervenir?

M. Thomson: Non.

Le président: Monsieur McCammon, connaissez-vous le document de travail du Parlement européen?

M. McCammon: Oui, j'y ai jeté un coup d'oeil.

Le président: Je l'ai parcouru... c'est presque un manuel pour moi. Ai-je raison de penser que ce sous-comité a un mandat similaire au nôtre?

M. McCammon: Très similaire. Vous étudiez exactement les mêmes questions.

Le président: J'aime la simplicité de ce rapport qui pourrait nous servir de modèle. Je ne veux pas en faire une étude article par article, mais ils disent dans leur note explicative que:

Le Comité des relations économiques extérieures a régulièrement attiré l'attention sur le besoin d'instruments de défense commerciale suffisants si l'on veut que les principes de libre-échange consacrés dans le GATT survivent.

C'est une réponse à ceux qui accusent notre Comité de protectionnisme. Sauf erreur, ils disent que si l'on veut que les principes de libre-échange survivent, les pays... nous ne faisons pas partie du Marché commun mais nous faisons partie du monde libre... nous avons le droit de légiférer des dispositions nous assurant une certaine défense contre les mesures de compensation. Je crois qu'ils disent la même chose.

M. McCammon: Dans la première partie, ils disent que nous sommes en période de récession, que nous devons prendre certaines mesures de protection, mais qu'elles doivent respecter le droit et les accords internationaux. Je crois que c'est l'objectif de notre livre blanc: profiter au maximum de ces droits.

Le président: Ils traitent d'un domaine qui est nouveau pour nous, mais qui n'est pas nouveau pour vous; cela fait des années que vous le connaissez. Il s'agit de tout ce domaine des droits provisoires et des ententes sur les prix qui, je crois, nous intéressent.

M. McCammon: Nous avons probablement plus d'expérience que tout autre corps administratif en matière d'ententes, bien que tout se soit fait jusqu'à tout dernièrement d'une manière très secrète.

[Texte]

The Chairman: Do they tend to be a little more biased towards confidentiality in their reports than has been the tone here?

Mr. McCammon: They seem to say that they want to go to the limits of confidentiality. In other words, they would give out as much as they can, but would keep the strictly confidential information confidential.

The Chairman: I am sure that is what we want to do too, but the question is that we do not want to hide behind that and reveal nothing.

In Chapter 13, they say this—and I may just read it; it is not too lengthy:

If the public is to have full confidence in the Commission's Anti-Dumping activities, the remedies must be seen to be efficacious, to achieve this the confidentiality rules must be interpreted strictly so that a complainant can be made aware of the general terms of any price undertaking which is used to conclude his case.

They then go on to say:

As a further safeguard he should be able to insist that the Commission conclude the investigation and, if appropriate, recommend a definitive duty if he is not satisfied with the price undertaking offered. Such a right would be a considerable encouragement to both Commission and defendant to make price undertakings as transparent and effective as possible.

Would you like to expand a little on that for me?

Mr. McCammon: What they seem to be saying would be a course that is set out in our proposed legislation; namely, that if parties are not satisfied with an undertaking, then they can go the full route. Of course, they do not have an anti-dumping tribunal, but it would mean an injurious dumping finding and provisional or anti-dumping duties imposed.

The Chairman: This leads us in, of course, to one of the things that we touched on right in the very beginning: Are the perceptions real or wrong, if you like, that somehow Revenue has been less than forthright in this whole area of confidentiality? You may recall that the first time you were here, you kind of agreed with that.

Mr. McCammon: Forthright in the sense that we have not perhaps divulged as much information as parties would have liked.

The Chairman: And inferred not only what parties would like, but, I suspect at that moment, what you would be prepared to reveal to them.

Mr. McCammon: Yes. I think it is fair to say that recently we have been publishing more information as to what our process has been in arriving at the decision; what the decision is in general terms as far as margins of dumping that we have come up with, except again where there is one party involved

[Traduction]

Le président: Ont-ils tendance à avoir un penchant plus marqué dans leurs rapports pour ce qui touche au caractère confidentiel de certaines transactions qu'ici?

M. McCammon: Ils semblent vouloir pousser les limites du caractère confidentiel au maximum. En d'autres termes, ils sont prêts à tout communiquer, hormis les renseignements confidentiels.

Le président: Je suis certain que c'est également ce que nous voulons faire, mais nous ne voulons pas nous en servir de prétexte pour ne rien dire.

Au chapitre 13, ils disent—et je crois que je peux le lire, ce n'est pas trop long:

Si nous voulons que la Commission antidumping ait la confiance totale du public, il faut que l'efficacité des remèdes soit immédiatement perceptible et à cette fin, les règles régissant le caractère confidentiel des renseignements doivent être strictement interprétées afin qu'un intimé puisse comprendre les termes généraux de l'entente sur les prix invoquée dans son cas.

Puis ils poursuivent en disant:

Comme garantie supplémentaire, il devrait pouvoir insister pour que la Commission mène l'enquête à son terme et que, si cela s'avère approprié, elle recommande l'application d'un certain droit si l'entente de prix offerte ne le satisfait pas. Un tel droit encouragerait fortement et la Commission et les intimés à rendre les ententes sur les prix aussi transparentes et effectives que possible.

Voudriez-vous éclairer ma lanterne?

M. McCammon: Ils semblent vouloir opter pour la formule énoncée dans notre projet de législation; à savoir que si les parties ne sont pas satisfaites d'une entente, elles peuvent aller jusqu'au bout. Bien entendu, ils n'ont pas de tribunal antidumping, mais cela aboutirait à une constatation de dumping préjudiciable et à l'imposition de droits provisoires ou antidumping.

Le président: Cela nous ramène, bien entendu, à une des choses dont nous avons parlé au tout début: a-t-on raison, ou tort, si vous voulez, de croire que le ministère du Revenu n'a pas été très franc dans ce domaine des renseignements à caractère confidentiel? Vous vous souviendrez que lors de votre première comparution, vous l'avez en quelque sorte reconnu.

M. McCammon: Pas très franc dans la mesure où nous n'avons peut-être pas divulgué autant de renseignements que les parties l'auraient aimé.

Le président: Non seulement ce que les parties auraient aimé connaître, mais, j'en ai eu l'impression, ce que vous seriez prêts à leur révéler.

M. McCammon: Oui. Je crois qu'on peut dire que dernièrement nous avons publié plus de renseignements sur le processus nous ayant permis de parvenir à telle ou telle décision, sur les raisons de la décision en termes généraux quant aux marges de dumping déterminées sauf, une fois de plus, lorsque cela ne

[Text]

and one product. We feel that revealing a margin of dumping there might reveal something of the firm's business, a confidential aspect of the business.

I think there is room for exploring perhaps where we could go further in terms of trying to summarize more of the confidential information that we have received. Now, in saying that, if you are dealing with an exporter's costs and prices, I am not sure what a summary of that data would do to anyone, if you are giving average costs or average prices. But where we are dealing with complex products, we have been able to ask questions and get information from both sides to help us understand the costing process, and I think do a better job in terms of a better decision as a result.

The Chairman: Where do the main complaints come in about the lack of openness? Do they come from the complainant, or do they come from the importer-exporter who is being charged with dumping, with injury? Where do the complaints generally come from?

Mr. McCammon: It is really from both sides. Initially, the importer is always looking for more information as to the nature of the complaint of injurious dumping, the allegation. There we have given out statements of a general nature in that the allegations claim that there has been price erosion; that there have been excess capacities; refining profitability; statements such as that without saying there has been a decrease in profit of 10 per cent; that there is 20 per cent excess capacity. Anything which the complainant has felt would be confidential we have not revealed, but we have tried to summarize what the allegations of the situation are.

• 1025

On the other side as well though, the industry which is complaining feels that they would have more confidence in our decision if they were able to see exactly the evidence, the costs and so on, and the information from the exporter which influenced the decision.

The Chairman: At one time several months ago, you were reconciled to, or were agreeable to, the concept that it was among your obligations to be a little more transparent, and that it should be included in the legislation. Are you still of that view?

Mr. McCammon: Yes. We have been looking at the notices of the U.S. and, more recently, the EDC notices which have been expanded more than they were previously. We are providing more information in such notices. I think there may be room to go further in terms of getting behind our decisions.

The Chairman: Bill Neil has asked me here whether National Revenue supports the idea of maintaining an open file, which an interested party would be free to consult for acquirement of public information.

Mr. McCammon: It presents a fairly heavy administrative burden. We have a document now which is internal and goes to the deputy minister on recommendations. It is called a "case analysis", and it does provide considerably more information

[Translation]

touche qu'une partie et qu'un seul produit. Nous estimons que dans ce cas, révéler une marge de dumping serait, peut-être, révéler un aspect confidentiel des transactions de l'entreprise.

Je crois que nous pourrions peut-être voir si nous pouvons essayer de résumer une plus grande partie des renseignements à caractère confidentiel que nous recevons. Cela dit, s'il s'agit des coûts et des prix d'un exportateur, je ne vois pas très bien à qui pourrait servir un tel résumé si on ne donne que des coûts moyens ou des prix moyens. Cependant, lorsqu'il s'agit de produits complexes, nous parvenons à poser des questions et à obtenir des renseignements émanant des deux parties qui nous aident à comprendre le processus d'établissement des coûts, et nous permettent, à mon avis, de parvenir à une meilleure décision en faisant un meilleur travail.

Le président: Qui se plaint le plus du manque d'accessibilité à ces renseignements? Le plaignant, ou l'importateur-exportateur accusé de dumping entraînant un préjudice? Qui se plaint le plus souvent?

M. McCammon: En vérité, les deux. Au départ, c'est l'importateur qui réclame toujours le plus de renseignements sur la nature de la plainte, de l'accusation de dumping préjudiciable. Nous communiquons les déclarations d'accusation de nature générale dénonçant une érosion des prix, des capacités excessives, des profits excessifs de raffinage, nous communiquons de telles déclarations sans dire qu'il y a eu une perte de bénéfices de 10 p. 100, qu'il y a eu une capacité de 20 p. 100. Nous ne révélons rien de ce que le plaignant considère comme étant confidentiel, mais nous essayons de résumer les accusations.

De l'autre côté, l'industrie plaignante estime qu'elle aurait plus confiance en notre décision si elle pouvait voir les preuves, les coûts, etc., et les renseignements fournis par l'exportateur qui ont influé sur cette décision.

Le président: Vous avez convenu, ou admis, il y a quelques mois qu'une de vos obligations est d'être un peu plus transparents et que cela devrait être indiqué dans la loi. Pensez-vous toujours de même?

M. McCammon: Oui. Nous avons étudié les avis des États Unis et, plus récemment les avis de la SEE qui sont plus complets qu'auparavant. Nous fournissons plus de renseignements dans ces avis. Je crois que nous pouvons aller encore plus loin pour qu'on comprenne mieux nos décisions.

Le président: Bill Neil m'a demandé ici si le ministère du Revenu national était favorable à l'idée d'un dossier ouvert qu'une partie intéressée pourrait consulter pour obtenir des renseignements publics.

M. McCammon: Ce serait un énorme fardeau administratif. Nous avons à l'heure actuelle un document interne sur les recommandations adressées au sous-ministre. C'est une analyse de dossiers qui contient beaucoup plus de renseignements

[Texte]

than the public notice. We are considering just where that type of document could be made available as the public's document or, if not, perhaps could even be published in its full content in a public notice. But it does spell out in detail the administrative process of arriving at our decisions. Some part of it currently would contain confidential information, but I think that easily could be fixed.

The Chairman: I think it was when Mr. Bertrand was here and we were talking about the Anti-dumping Tribunal, we discussed their practice, and it was pointed out that their practice is to allow counsel access to confidential information but under certain conditions I am sure, like the formal undertaking not to disclose the information. It is something that I am aware of in dealing, say, quite legitimately with the RCMP where, for reasons that are obvious, the confidentiality of their information is such that one cannot reveal it because it would blow the whole system.

I can remember having to sit in the middle of that, and as I recall we allowed the lawyer of certain defendants, let us put it that way, access to the information that the RCMP had, in camera, and in the judge's chamber and so on and, then, they were quite pleased, by the way, not to reveal the information. They quite realized that it was detrimental to their clients.

But the Anti-dumping Tribunal defines independent counsel as:

... counsel having no financial or other connection to the interested parties beyond that of the usual client—solicitor relationship. Counsel is not restricted to legal counsel.

It could present a bit of a problem. Do you see a possibility of that approach to the area of confidentiality for National Revenue? I am thinking, too, as much as possible of uniformity in there.

Mr. McCammon: It is the protective order approach that the Americans take currently and that we have heard about recently down there. It is also the approach, though, that seems to lead to considerable expense for parties at the outset, because both sides feel that, you know, if one party is going to have access to all those documents, then the other party should get the confidential information from the other side, and it is perceived then as an immediate need to hire counsel to do that, the independent counsel mentioned in—

• 1030

The Chairman: But it seems to work in these things. It seems to work in many of our criminal cases. It seems to be working in the tribunal. Why would it not work for—

Mr. McCammon: It could work, there is no doubt about that. But it is an expensive proposition for the administration. Something like 25 per cent of the American resources are devoted to that particular area.

The Chairman: I recall that, yes.

[Traduction]

que l'avis public. Nous essayons de déterminer si ce genre de document pourrait être mis à la disposition du public ou s'il pourrait éventuellement accompagner, dans son intégralité, l'avis public. Il énonce en détail le processus administratif ayant mené à nos décisions. À l'heure actuelle, il contient certains renseignements confidentiels, mais ce problème pourrait être facilement réglé.

Le président: Je crois que lorsque M. Bertrand était ici, nous avons parlé du tribunal antidumping, nous avons discuté des procédures, et ils nous ont indiqué qu'ils permettraient au conseiller de consulter les renseignements confidentiels et, je suis sûr, à certaines conditions, comme l'engagement formel de ne pas divulguer ces renseignements. C'est un procédé que je connais de par mes rapports tout à fait légitimes avec la Gendarmerie royale où, pour des raisons évidentes, le caractère confidentiel de leurs renseignements est tel qu'on ne peut les révéler, sinon on ferait tout sauter.

Je me souviens que nous autorisions les avocats de certains inculpés, disons, à consulter les renseignements en la possession de la Gendarmerie royale, à huis clos, et dans le bureau du juge, etc., et, d'ailleurs, ils étaient très heureux de ne pas avoir à révéler ces renseignements. Ils se rendaient très bien compte que c'était plutôt mauvais pour leurs clients.

Pour le tribunal antidumping, un conseiller indépendant est un:

... conseiller n'ayant aucun lien financier ou autre avec les parties intéressées hormis ceux habituels avec un client—des rapports d'avocat. Par conseiller, on n'entend pas uniquement conseiller juridique.

Cela pourrait poser un certain problème. Voyez-vous la possibilité que le Revenu national adopte une telle méthode pour les renseignements confidentiels? Mon objectif également est celui d'une certaine uniformité si possible.

M. McCammon: Il s'agit de la méthode d'ordonnance de protection adoptée maintenant par les Américains et dont nous venons d'entendre parler. Cependant, c'est une méthode qui semble entraîner des dépenses considérables pour les parties au début, car les deux parties estiment que si une partie a accès à tous ces documents, l'autre devrait également avoir accès aux renseignements confidentiels de l'autre partie et on estime qu'il est alors immédiatement nécessaire d'embaucher un conseiller pour ce faire, le genre de conseiller indépendant mentionné...

Le président: Le système semble fonctionner pour les causes criminelles, devant les tribunaux. Pourquoi...

M. McCammon: Il n'y a aucun doute qu'il pourrait être employé ici. Il est coûteux cependant du point de vue administratif. Les Américains y consacrent à peu près 25 p. 100 de leurs ressources.

Le président: Je me souviens de l'avoir lu, en effet.

[Text]

Mr. McCammon: As well, of course, the cost to the parties is immediate in legal fees they do not incur presently.

The Chairman: But the cost to the parties would be their own decision—whether to hire counsel to have access to certain documents they presently do not have. That would be their own decision.

Mr. McCammon: It would be their own decision, but as I say, if one side chooses to have access to the opposing party's confidential information, then I think the other party—

The Chairman: What would you propose as an alternative? How would you meet the problem, and what other ways are there of meeting the problem?

Mr. McCammon: I see the problem as one of being able to give confidence to the parties that the administrative decisions we make are the right ones and that they understand the process and generally the background on which we have taken such decisions. Then that process of divulging confidential information of opposing parties would not be necessary.

The Chairman: I would imagine that the lawyers specializing in this field are very specialized and have to be people of integrity. I would imagine this is probably the best way of approaching the issue, that you are asking professionals to respect their oath of confidentiality for the information in the document. I suppose by getting the oath, they would just advise a client without revealing. It is all based on that premise.

Apart from the expense, the added legal expense, then the added burden placed on Revenue, there is not much argument against the concept, in the absence of another approach.

Mr. McCammon: From an administrative point of view I guess I am not critical. The Americans did mention too that every case they have now—because opposing lawyers have access to piles and piles of information, they can always find some point in the various decisions made down the line which they feel can be contested, and invariably the case goes to court before it goes to the International Trade Commission. So it does end up in a fairly legalistic approach.

The Chairman: It encourages a legal approach?

Mr. McCammon: That is right.

The Chairman: Well, we have to give that one some good thought just the same.

One of the things it said in this little document of the European Parliament is in Chapter 14, or point 14, Defendants Rights:

In one's natural zeal to defend the interests of Community industry, it is easy to overlook the rights of the defendants.

Do you agree with that, that the tendency even in our system is to overlook the rights of the defendants?

[Translation]

M. McCammon: Sans compter les frais d'avocat que devraient assumer les parties, contrairement à ce qui se passe actuellement.

Le président: Mais ce serait aux parties de décider si elles veulent avoir recours aux services d'un avocat pour avoir accès à certains documents dont elles sont privées.

M. McCammon: Sauf que si une partie demande l'accès aux documents confidentiels de l'autre, cette dernière...

Le président: Quelle autre solution voyez-vous? Comment régleriez-vous le problème?

M. McCammon: Pour moi, il s'agit de convaincre les parties que les décisions administratives que nous prenons sont justifiées et de leur faire comprendre le cheminement qui a mené à ces décisions. À ce moment-là, la divulgation de documents confidentiels aux parties adverses n'est plus nécessaire.

Le président: Je suppose que les avocats spécialisés dans ce domaine sont parfaitement compétents et intègres. En ce qui me concerne, la meilleure façon de procéder consiste à demander à ces professionnels de respecter leur serment relativement au caractère confidentiel des documents. En vertu de ce serment, je suppose qu'ils doivent seulement se servir de l'information pour conseiller leurs clients. Il faut partir de ce principe.

Sauf pour ce qui est des frais d'avocat et de la charge administrative accrue pour le ministère du Revenu, il n'y a pas tellement à redire au sujet du concept, en l'absence d'une autre approche.

M. McCammon: Je ne veux pas insister sur les difficultés d'ordre administratif. Les Américains ont indiqué que dans presque chaque cause... les avocats des deux parties ont accès à des montagnes de documents. En consultant toutes les décisions antérieures, ils peuvent toujours trouver un point contestable. Presque chaque cause finit par être débattue devant les tribunaux du pays avant de se retrouver devant la Commission du commerce international. La procédure finit par être une procédure juridique.

Le président: Le système débouche sur la procédure juridique?

M. McCammon: Oui.

Le président: L'idée mérite quand même qu'on s'y arrête.

Dans le petit document du Parlement européen, point 14. Droits des défendeurs, il est indiqué ce qui suit:

Avec le zèle naturel qu'on met à défendre les intérêts de l'industrie de la Communauté, il est facile de passer outre aux droits des défendeurs.

Vous êtes d'accord sur le fait que, même avec notre système, il est facile d'oublier les droits des défendeurs?

[Texte]

Mr. McCammon: Perhaps the initial part of the process tends to do that, because of the fact, as I said, that you want to try to get something going quickly without bringing in all the arguments initially. If there is injurious dumping, then—

The Chairman: Much like a preliminary inquiry.

Mr. McCammon: That is right.

The Chairman: It goes on to say, without getting into specific cases—the Ball Bearing case intrigues me; I must look up the Ball Bearing case:

As a result, on the opening of a complaint, a summary of the information received is published in the Official Journal and exporters and importers must be advised of the complaint and given a stated time to prepare their replies.

Do we have that similarity of procedure here?

Mr. McCammon: Well, this is what I said: we are looking at what the EEC does publish currently to see if we are giving out as much or could expand our information at the initial stages.

The Chairman: You say you are looking at it. How long are you going to look?

Mr. McCammon: Well, the EEC has recently expanded their notice, so it is a fairly new thing, all this information the Community are giving out.

• 1035

The Chairman: Would you be able to come to a conclusion in the next few weeks?

Mr. McCammon: Yes. It is a changing thing. We are expanding the information all the time. We are trying to encourage complainants, for example, to come out and then summarize themselves what is in their submissions.

The Chairman: I think you are leading into an area . . . We are wondering whether we have to recommend these things or whether it is something you are going to volunteer, whether you are going to move fast on it.

You have mentioned that you are trying to encourage a complainant to do certain things. Can you not establish a criterion where they have to, and until they do you do not go ahead with the case at all?

Mr. McCammon: Not unless I think there is something mentioned in the law. If there was something perhaps in regulation that put an onus on the authorities to summarize the information in a submission, it would assist us in putting pressure on the parties to similarly give us such a summary.

The Chairman: All right. You can rest assured we will get back to you when we are writing our report to see where you have landed. If you have not landed anywhere, then we will make the recommendation at your peril.

[Traduction]

M. McCammon: Peut-être au départ, dû au fait qu'on peut vouloir agir très rapidement sans avoir à entendre tous les arguments pour ou contre. S'il y a dumping préjudiciable . . .

Le président: C'est comme pour une enquête préliminaire.

M. McCammon: En effet.

Le président: Le document en question note encore ce qui suit—la cause des coussinets à bille m'intéresse. Je dois absolument y jeter un coup d'oeil.

Il s'ensuit que dès l'ouverture du dossier, un résumé des faits est publié dans le journal officiel et que les exportateurs ainsi que les importateurs doivent être avisés de la nature de la plainte et du délai qu'ils ont pour préparer leur réplique.

Nous procédons de la même façon ici?

M. McCammon: C'est justement ce que nous sommes en train de faire, c'est-à-dire examiner ce que fait actuellement la Communauté économique européenne afin de voir si nous donnons autant d'informations et si nous pouvons en donner plus dans les premières étapes de la procédure.

Le président: Vous dites que vous êtes en train d'examiner ce que fait la CEE. Il faudra combien de temps?

M. McCammon: La CEE vient de décider de donner plus d'informations dans ses avis. C'est un fait assez nouveau.

Le président: Vous pouvez en venir à une conclusion d'ici quelques semaines?

M. McCammon: Oui. La situation évolue constamment. Nous ajoutons nous-mêmes des renseignements au fur et à mesure. Nous essayons, par exemple, d'encourager les plaignants à résumer leur exposé.

Le président: Nous abordons un domaine . . . Il s'agit de savoir si nous devons recommander certaines mesures ou si vous allez prendre les devants.

Vous essayez d'encourager les plaignants à procéder d'une certaine façon, dites-vous. Vous êtes prêts à établir certains critères à défaut desquels vous n'allez pas commencer à examiner la cause?

M. McCammon: Pas si la loi est muette à cet égard. Si seulement les règlements obligeaient les intéressés à résumer leur exposé, nous serions en meilleure posture. Nous pourrions à ce moment-là insister auprès des parties pour qu'elles procèdent de cette façon.

Le président: Très bien. Vous pouvez être sûr qu'au moment où nous préparerons notre rapport, nous communiquerons de nouveau avec vous afin de savoir où vous en êtes. Si vous en êtes toujours au même point, vous risquez que nous fassions certaines recommandations.

[Text]

The next paragraph—and again I am trying to be fair here and I am probably going by other things that are equally important or more important—says:

15. Similarly it is suggested that once a price undertaking has been established and accepted by the complainant . . . no new investigation should be opened until the defendant has been consulted and given an opportunity to show that injury had in fact been eliminated.

I imagine this means that price undertaking has to, as far as he is concerned, have had the desired result of eliminating the injury; and, logically, he is the one who should come to that conclusion or at least have an input. What are your comments on that paragraph?

Mr. McCammon: Under the proposed legislation it is envisaged that we would be accepting undertakings that cover the full margin of dumping. In some cases it does allow less if you are entirely satisfied that it would eliminate the injury. A party, then, that gives us an undertaking that eliminates the full margin of dumping I would think would be more or less admitting that they were causing material injury or they would not give such an undertaking. Also, of course, the parties at the outset do have a right to appeal to the Anti-dumping Tribunal if they are not satisfied that the undertaking satisfies their requirements.

The Chairman: I think Consumer and Corporate Affairs are recommending less than full margin of dumping. Is that right?

Mr. McCammon: I believe so. It certainly is a more tricky business to come up with weighing the amount of dumping that we want to eliminate as opposed to the amount of . . .

The Chairman: I think Consumer and Corporate Affairs are really suggesting that we get more efficient and realize that there is a certain element in efficiency where you are not prone to be vulnerable to imports; and, finally, where do the consumers benefit in a system that encourages the status quo? I do not think we can overlook that observation by Mr. Hunter. We will probably have him back or his representatives back.

Mr. McCammon: I think there will be situations where it is clear that—what did I say?—a 30 per cent margin is weighed over what is required to rectify the situation. It is something, really, that we have to administer for a while before we get a feel for what is realistic.

The Chairman: Did we not deal with the observation that no new investigation should be opened until the defendant has been consulted? What they are saying here is that once the price undertaking has been established and accepted by the complainant no new investigation should be opened until the defendant has been consulted and given an opportunity to show that injury has in fact been eliminated, as I read that.

Mr. McCammon: It is not clear what circumstances they are talking about. If it is a violation of an undertaking, then I think before we proceed with a final determination certainly we would consult with the industry, for example, to see

[Translation]

Le paragraphe suivant, je dois dire en toute justice, que je saute des passages tout aussi importants et même peut-être plus importants, dit ceci:

15. De même, il est indiqué qu'une fois qu'une entente sur le prix a été rédigée et acceptée par le plaignant . . . aucune nouvelle enquête ne peut être ouverte avant que le défendeur n'ait été consulté et n'ait eu l'occasion de démontrer que le préjudice a été éliminé.

Ce qui veut dire, je suppose, que l'entente sur le prix, en ce qui le concerne, doit avoir pour effet d'éliminer le préjudice; logiquement, c'est lui qui doit en venir à cette conclusion ou du moins il doit être partie à cette décision. Que pensez-vous de ce paragraphe?

M. McCammon: En vertu de la loi proposée, nous accepterions des ententes sur le prix qui couvriraient la pleine marge de dumping. Dans certains cas, cela permettrait un prix moindre à la condition qu'on soit tout à fait convaincu que le prix élimine tout préjudice. A ce moment-là, la partie qui nous présenterait une entente sur le prix qui élimine la pleine marge de dumping admettrait plus ou moins qu'elle cause un préjudice direct, sinon elle ne nous présenterait pas cette entente. Evidemment, les parties ont toujours le droit d'en appeler devant le tribunal antidumping si elles jugent que l'entente ne satisfait pas leurs besoins.

Le président: Je pense que le ministère de la Consommation et des Corporations recommande moins que la pleine marge de dumping. Est-ce exact?

M. McCammon: Je le crois. Il est évidemment plus difficile de déterminer la part du dumping qui doit être éliminée par rapport . . .

Le président: Je pense que le ministère de la Consommation et des Corporations estime que nous devons être plus efficaces en particulier dans les domaines où nous ne sommes pas particulièrement vulnérables aux importations. Qu'y a-t-il à gagner pour le consommateur avec un système qui encourage le statu quo? Nous ne devons pas oublier cette observation de M. Hunter. Nous l'inviterons d'ailleurs probablement à comparaître de nouveau, ou ses représentants.

M. McCammon: Il y aura des situations où il apparaîtra très clairement qu'une marge—je disais quoi encore—de 30 p. 100 est nécessaire pour rectifier la situation. Il nous faudra travailler un certain temps avec ces dispositions avant de nous faire une idée de ce qui est vraiment une marge réaliste.

Le président: N'avons-nous pas déjà parlé de cette observation voulant qu'il n'y ait pas de nouvelle enquête avant que le défendeur ait été consulté? Ce que dit le paragraphe, c'est qu'une fois que l'entente sur le prix a été rédigée et acceptée par le plaignant, aucune nouvelle enquête ne doit être ouverte avant que le défendeur ait été consulté et ait eu l'occasion de démontrer que le préjudice a été éliminé.

M. McCammon: Il est difficile de savoir de quelles circonstances on veut parler. Si une entente a été violée, avant d'arriver à une décision finale, nous devons certainement consulter l'industrie, par exemple, afin de voir si elle est toujours

[Texte]

whether they are still prepared to go before the tribunal to make their case or whether the situation has changed.

• 1040

The Chairman: Let me read the rest of it. There are only five lines. They give their reasons. They are suggesting that no new investigation should be opened until the defendant has been consulted—in other words, expressed the opinion that injury had been eliminated. This would introduce an element of stability into the procedure and prevent complainants from constantly trying to improve their position. For similar reasons it is suggested the defendant should not be able to request the review of a definitive duty until at least six months after its imposition.

Mr. McCammon: Yes, all right. Again, if you are talking about a violation, I do not think we would react without—the defendant here being the importer—consulting with the exporter to see whether it was an honest mistake they made in their documentation. On the matter of reviewing the undertaking itself on request of the importer or exporter, my feeling would be that it would be too premature within six months, if you are looking at whether an undertaking was still necessary or not. Certainly, if it is a matter of updating the undertaking because of new market conditions, then six months might be realistic, or at least once a year, probably.

The Chairman: Bill had made a note that we wanted to ask you how often and what type of review should be made.

Mr. McCammon: I would think once a year at least. Again, it depends on the nature of the industry. If it is a volatile market situation, we might want to check it more frequently.

The Chairman: To come back to the evidence, could we stipulate in legislation one year, six months, nine months? Could we stipulate at all or put it in regulations?

Mr. McCammon: It depends partly on the situation. In some cases we find at the end of the year when we review our findings, the goods that come in based on the findings of the tribunal, that there is hardly anything coming in. The industry is strengthened, but really it is too soon to review the finding itself.

The Chairman: To put it bluntly, the business community does not trust bureaucracy to do this thing through the goodness of its heart because you may be gone tomorrow and somebody else does not have your own point of view, or there is a ministerial directive or whatever, a policy change. I think what the business community has said is: Let us get it into legislation. All the platitudes are fine and the good intentions are fine; if they are sincere, put it in legislation. Really what I am asking you is whether you think it would present any real problem to you if we recommend or include in legislation the legal obligation for review. We could perhaps get the flexibility if you want the regulation.

[Traduction]

prête à présenter sa cause devant le tribunal ou si elle estime que la situation a évolué.

Le président: Je vous lis le reste. Il n'y a que cinq lignes. On y dit pourquoi on ne veut pas qu'il y ait une nouvelle enquête avant que le défendeur ait été consulté ou, si vous voulez, ait eu l'occasion d'exprimer l'avis que le préjudice a été éliminé. C'est pour stabiliser quelque peu la procédure et empêcher que les plaignants essaient constamment d'améliorer leur position. Pour les mêmes raisons, les défendeurs ne peuvent demander la révision d'un droit définitif avant au moins six mois à partir de la date de son imposition.

M. McCammon: Oui. Encore une fois, s'il s'agit d'une entente qui a été violée, nous ne prenons aucune mesure—dans ce cas-ci, c'est l'importateur qui est le défendeur—sans avoir consulté l'exportateur afin de voir s'il n'a pas simplement commis une erreur dans ses documents. Pour ce qui est de revoir l'entente elle-même à la demande de l'exportateur ou de l'importateur, un délai de six mois est nécessaire, selon moi; il faut au moins ce temps pour déterminer si l'entente est toujours nécessaire. Si une entente doit être mise à jour à la suite de l'évolution du marché, un délai de six mois ou d'un an est réaliste.

Le président: Bill nous avait priés de vous demander quelle fréquence devait avoir la révision et en quoi elle devait consister.

M. McCammon: Je pense qu'elle devrait se faire au moins une fois par année. Encore une fois, tout dépend de l'industrie. Si le marché est délicat pour cette industrie, il se peut que nous voulions faire la révision à intervalles plus rapprochés.

Le président: Pour revenir à nos moutons, nous devons prévoir quoi dans la loi? Un an, six mois, neuf mois? Devons-nous plutôt procéder par voie de règlement?

M. McCammon: Il faut tenir compte, entre autres choses, de l'évolution de la situation. Dans certains cas, nous nous apercevons, au bout d'un an, lorsque nous revoyons nos décisions, lorsque nous faisons la somme des importations permises par le tribunal, que c'est bien peu. L'industrie s'est renforcée, mais il est encore trop tôt pour revoir les décisions elles-mêmes.

Le président: Pour être franc, disons que le monde des affaires ne fait pas confiance à la bureaucratie, ne croit pas qu'elle peut faire tout cela d'elle-même. En ce qui la concerne, vous pouvez être parti demain; il se pourrait que votre remplaçant n'ait pas votre attitude. Ou encore, il peut y avoir une nouvelle directive du ministre, une nouvelle politique. Ce que le monde des affaires souhaite, c'est que le tout soit indiqué dans la loi. Les banalités et les bonnes intentions, c'est bien, mais si on est vraiment sincère, on n'a qu'à mettre des choses concrètes dans la loi. Ce que je vous demande, c'est si une recommandation consacrant dans la loi l'obligation de procéder à une révision vous créerait des difficultés. Nous pourrions recommander que cette obligation soit faite dans les règlements si vous pensez que vous auriez ainsi plus de souplesse.

[Text]

Mr. McCammon: Yes, if the flexibility is there and certainly if there are no importations, then a formal review, it seems to me, would not be warranted.

The Chairman: Okay.

Mr. Hines: Could I ask a question? I just wonder whether there is not some confusion here. I am reading the Community's material for the first time.

The Chairman: That is a shame, Mr. Hines.

Mr. Hines: I did not know the document existed.

The Chairman: That is even worse. I will draw that to the attention of committee. They are not fully informed.

Mr. Hines: You have to understand that in the Community they have just a single administrative system, one body like, say, Ken's shop, that does both injury and the determination of duties.

The Chairman: Did we put it all in under revenue here?

Mr. Hines: Touch and go.

The Chairman: We cannot have both, you see.

Mr. Hines: What we have now, though, we have the tribunal that looks at injury findings on request or, normally, every three years. That is quite distinct from the operation Ken is running where he is looking at the amounts of the margin of dumping. He does that on a case-by-case basis, invoice by invoice. So it is quite different in that sense.

The Chairman: They do not suggest that it be—I do not think they do—a legislative undertaking.

Mr. McCammon: It is the frequency of reviewing an undertaking, I think.

Mr. Hines: That last sentence refers to definitive duties, though. That is the difference.

The Chairman: Generally what I am trying to do here is recognize the differences in our system. I have been struck by the general impression of the document as similar to the one I have been able to come to, recognizing that they are different systems.

• 1045

In paragraph 17 they say, and this is close to my heart,

At the hearing there was much discussion of the third element in an anti-dumping determination . . .

I do not know whether that third element exists in Canada.

...—that of public interest and possible political pressure on the commission . . .

Is that a big factor in our country?

Mr. McCammon: I would say, no. There is one famous case that comes to mind where, well, political pressure was there. You might be aware of the wide flange beams situations where regional interests were involved.

[Translation]

M. McCammon: Il faudrait une certaine souplesse, en effet. Lorsqu'il n'y a pas d'importations, une révision dans les formes est inutile, il me semble.

Le président: Très bien.

M. Hines: Puis-je poser une question? Je me demande si tout le monde a bien compris. Je prends connaissance de ce document de la CEE pour la première fois.

Le président: Vous devriez avoir honte, monsieur Hines.

M. Hines: J'ignorais l'existence de ce document.

Le président: C'est encore pire. Je devrais dire aux membres du comité qu'ils ne reçoivent pas tous les renseignements qu'ils devraient.

M. Hines: Vous ne devez pas perdre de vue que la CEE a, à cet égard, un organisme administratif unique; c'est comme si l'organisme de Ken s'occupait à la fois d'examiner les préjudices subis et de fixer les droits.

Le président: N'avons-nous pas tout mis cela sous la coupole du ministère du Revenu ici?

M. Hines: C'est discutable.

Le président: Nous devons faire un choix.

M. Hines: Nous avons un tribunal qui, sur demande ou, normalement, tous les trois ans, examine les plaintes alléguant préjudice. Il est distinct de l'organisme de Ken qui a pour tâche de surveiller les marges de dumping. Il procède, quant à lui, cas par cas, facture par facture. C'est quand même différent.

Le président: Je ne pense pas qu'on en fasse l'obligation dans la loi.

M. McCammon: Il s'agit de savoir avec quelle fréquence les ententes sur les prix doivent être revues.

M. Hines: La dernière phrase parle de droits définitifs. C'est différent.

Le président: De façon générale, j'essaie d'indiquer ce qui est différent dans notre système. J'ai été frappé par les points de ressemblance dans d'autres systèmes, mais je sais bien qu'ils sont différents l'un de l'autre.

Le paragraphe 17 aborde un point qui m'intéresse vivement:

Lors de l'audience, il a beaucoup été question d'un troisième élément inhérent à une décision antidumping . . .

Je ne sais pas si ce troisième élément existe au Canada.

... l'intérêt public et la pression politique possible sur la Commission . . .

C'est un facteur important ici?

M. McCammon: Je ne crois pas. Il y a bien eu une cause célèbre qui a donné lieu à une pression politique. Je ne sais pas si vous vous souvenez de la cause des poutres d'acier à larges ailes qui avait mis en cause certains intérêts régionaux.

[Texte]

The Chairman: Yes, right. And, of course taking the countervailing out of the cabinet.

Mr. McCammon: That is right. That would eliminate that.

The Chairman: It would remove any potential element of political pressure. I could go on and on, but I will not, of course.

Number 19 makes a point which I have made a few times about the close link between import and export policy. It says:

As the head of the anti-dumping service has observed . . .

—he was posing as a witness before this group—

. . . one cannot detach anti-dumping and treat it in isolation from the community's policy on external trade. The public interest element in dumping is a tacit acknowledgment of the overlap of political and legal considerations.

Then they go on to point out that they do not want to encourage retaliation with some of their trading partners. I suppose we have to concern ourselves here, too, about what we do.

Now, there is communication, a heading, which they have here. Let me just read it all. It starts out with "The inquiry into the anti-dumping service . . ." Now, can we substitute for "anti-dumping service" our combination of tribunal, revenue, what all the end result in the business community is? Since we do not have one blanket organization handling it all and we have to go through different groups such as tariffs, revenue and the anti-dumping tribunal, let us presume that we consider the three together here.

The inquiry into the anti-dumping service revealed considerable public ignorance over the nature of dumping which gave rise to much ill-considered criticism of the commission's activity. The British Department of Trade has issued an excellent antidumping "pack" which contains information on the nature of dumping and how to initiate a procedure. It is suggested that the commission produce its own information booklet which explains the mechanics and limitation of dumping and the procedural problems associated with it. It is most important that the terminology should be as simple and clear as possible and directed to the small business manager. Such a venture certainly would remove misunderstanding and do much to enhance appreciation of the commission's role.

You have referred to your own booklet which I gather you have.

Mr. McCammon: Yes. It would be similar, I imagine. It puts it in layman's language. We give it fairly wide distribution.

The Chairman: Have you had a look at the brief of the Department of Industry, Trade and Commerce?

Mr. McCammon: No, I have not, but we will get a copy of that to see what it looks like.

[Traduction]

Le président: Oui. Le Cabinet ne pouvait plus prendre de contre-mesures.

M. McCammon: En effet. Cette possibilité serait éliminée.

Le président: Toute pression politique deviendrait impossible. Je pourrais poursuivre sur le même sujet, mais je ne le ferai pas.

Le paragraphe 19 reprend un point que j'ai souvent mentionné moi-même, le lien étroit entre la politique d'importation et la politique d'exportation.

Comme le directeur du service antidumping l'a observé . . .

—il a agi comme témoin devant ce groupe—

. . . l'activité antidumping ne peut pas être considérée comme distincte de la politique de la Communauté touchant le commerce extérieur. L'intérêt public entre en ligne de compte dans les décisions sur le dumping et la reconnaissance tacite du chevauchement des considérations politiques et judiciaires.

On indique ensuite qu'on ne veut pas s'attirer des mesures de représailles de la part des partenaires commerciaux. Nous devons tenir compte de cette possibilité également.

Il y a un titre. Je veux l'indiquer en entier. Il commence ainsi: «L'enquête sur le service antidumping . . .» Nous pouvons substituer à «service antidumping» notre tribunal, aidé de nos gens du ministère du Revenu, pour le monde des affaires, c'est la même chose. Comme nous n'avons pas un organisme unique pour s'occuper de toutes ces questions, nous devons passer par les gens qui s'occupent des tarifs, les gens du ministère du Revenu, le tribunal antidumping. Disons qu'ils forment tous un même groupe pour les besoins de la cause.

L'enquête sur le service antidumping a révélé la grande ignorance du public touchant la nature du dumping, ce qui a donné lieu à beaucoup de critiques malvenues au sujet de l'activité de la Commission. Le ministère britannique du Commerce a produit une excellente documentation sur la nature du dumping et sur la façon de lancer la procédure. Il est proposé que la Commission publie sa propre brochure expliquant les ramifications et les limites du dumping ainsi que les problèmes de procédure auxquels il donne lieu. Il est très important que le langage soit le plus simple et le plus clair possible afin d'être compris par le directeur d'une petite entreprise. Une telle publication permettrait de mettre fin aux malentendus et contribuerait à faire mieux comprendre le rôle de la Commission.

Vous avez parlé d'une brochure que vous avez publié vous-mêmes.

M. McCammon: Oui. Je suppose qu'elle est semblable. Elle est destinée au profane. Nous la diffusons sur une grande échelle.

Le président: Vous avez eu l'occasion d'examiner le mémoire du ministère de l'Industrie et du Commerce?

M. McCammon: Non. Nous devrions cependant en avoir un exemplaire.

[Text]

The Chairman: Perhaps take a look at them and see whether they are an improvement over yours, or whether yours is better than theirs. But it seems to me that simplistic as it sounds, we could do a lot to allay the fears of the community and perhaps make it much more familiar with things if you can find the right terminology. This group seems to think the British Department of Trade has been able to come out with some excellent literature. Yours does not look very jazzy compared to what is coming out these days. The colours are all right. At least the green is; the blue is not so good. But can you not jazz it up a little?

Mr. McCammon: We will see what we can do. We have been working on a new pamphlet for the new legislation.

The Chairman: You are working on a new pamphlet linked with the new legislation, yes, but really what I am getting at is whether or not there is a concerted effort on the part of the three boards. These are good arguments as to why we should have one blanket organization rather than three groups. You know and I know that there is some puzzlement in certain circles which perhaps is legitimate. How do you attack the common means of communication? Is there a pamphlet, for instance, that explains not only your function, but the Anti-dumping Tribunal's function and the Tariff Board's function in one pamphlet?

Mr. McCammon: Well, this would bring in the appeal procedures before the Tariff Board. It would also mention the tribunal's function in the process.. It gives the total process, really.

• 1050

The Chairman: Well, we will wait and see.

Mr. McCammon: But aside from pamphlets, we do participate with other departments in publicity campaigns of various government programs and we do on our own talk to associations. This has been an excellent forum, I think, for hearing from industries and knowing which ones need a bit more information.

The Chairman: You do not have a pamphlet saying "the land is strong" or anything bright like that? Are their solutions to dumping essentially the same as ours? In their annex defining dumping, and I will not bore you with what you know, they have three basic conditions, and one is: export sales below normal value. This is a condition for taking anti-dumping action. Would you put this in as a definition in one of your pamphlets? They say in their annex that the conditions for taking anti-dumping actions are as follows: export sales below normal value, material injury and community interest.

Mr. McCammon: What is dumping, the importance of injury, how is anti-dumping duty calculated, who may com-

[Translation]

Le président: Voyez ce que fait ce ministère et voyez s'il se débrouille mieux ou moins bien que vous à cet égard. C'est une idée qui peut sembler simpliste, mais il me semble que si vous parvenez à utiliser les termes qui conviennent, vous allez contribuer à rassurer considérablement la population et à faire mieux comprendre le système. Ce groupe semble dire que le ministère britannique du Commerce a pu produire une excellente documentation. Votre publication à vous n'attire pas tellement l'attention si on la compare aux autres produits de nos jours. Les couleurs ne sont pas mal. Va pour le vert, mais pas le bleu. Ne pouvez-vous pas la présenter un peu mieux?

M. McCammon: Nous verrons ce que nous pouvons faire. Nous préparons une autre brochure en prévision de la nouvelle loi.

Le président: Je comprends, mais je veux savoir si les trois organismes intéressés font un effort concerté en ce sens. C'est peut-être un argument en faveur d'un organisme unique. Vous savez comme moi que dans certains milieux on ne sait plus très bien ce qui se passe, et dans une certaine mesure c'est compréhensible. Comment faire pour expliquer les trois activités? Y a-t-il une brochure, par exemple, expliquant non pas seulement votre activité, mais également celle du tribunal antidumping et celle de la Commission du tarif?

M. McCammon: Il serait question de la procédure d'appel devant la Commission du tarif. Il serait également question du rôle du tribunal. Je pense que tout le processus serait expliqué.

Le président: Nous verrons bien.

M. McCammon: Nous ne faisons pas que publier des brochures. Nous participons avec d'autres ministères aux campagnes publicitaires dans le cadre de divers programmes du gouvernement. Nous communiquons aussi directement avec les associations. Ces dernières sont pour nous un excellent intermédiaire pour ce qui est de connaître la réaction de l'industrie et pour ce qui est de savoir quels sont les secteurs qui ont le plus besoin d'information.

Le président: Vous n'avez pas de brochure qui dit: «le Canada est fort» ou quelque chose d'aussi subtil? Les solutions de cette commission au problème du dumping sont-elles les mêmes que les nôtres? Dans son annexe définissant le dumping, je vous fais grâce des détails, elle indique trois conditions essentielles, dont celle-ci: vente de produits étrangers en-deçà de leur valeur normale. C'est une des conditions qui doivent exister pour qu'une action antidumping soit intentée. Vous êtes prêts à l'inclure dans votre définition de dumping et dans vos publications? Dans l'annexe, les trois conditions pour que des mesures antidumping soient prises sont: des ventes de produits à l'étranger en-deçà de leur valeur normale, un préjudice matériel et l'intérêt de la Communauté.

M. McCammon: Il y est question de la définition du dumping, de l'importance du préjudice, de la façon dont le droit

[Texte]

plain; information required in a formal complaint, evaluation of the complaint; initiation of an investigation, the investigation goes on; the Anti-dumping Tribunal, review of imports, appeal procedures and so on.

The Chairman: Do you define dumping there? I may have missed it.

Mr. McCammon: Yes.

The Chairman: How do you define dumping?

Mr. McCammon: It says that dumping is the selling of goods in an external market at prices lower than the prices at which the goods are sold in the domestic market of the exporter.

The Chairman: That is exactly what we have got at the beginning of our document here. That is where they stole it from. Is that clearer than their definition here? They have mentioned community interests, for instance. I presume they are talking about countries that are in the European Community. Do we have consumers' interest or provincial interests? Are these factors at all, or should they be?

Mr. McCammon: Not really. If there is sufficient evidence presented by the parties, then we have to proceed under the law in a certain direction.

The Chairman: Perhaps at this stage we could have a five minute recess. I think we probably should be finished in another half hour.

• 1053

• 1107

The Chairman: Thank you, Mr. McCammon. We should not be more than another 20 minutes or so. Then I would think we would want to hear Consumer and Corporate Affairs once more, and—barring any unforeseen reasons for not doing so, perhaps stemming from a review of our evidence, or whatever you want to call it—that would probably put an end to the hearings. Even I am beginning to understand the process, which is frightening me—it means then that I have to assume some responsibility for my observations.

Coming back, just for a moment, because I had asked a series of questions on the whole area of *transparence*, I suppose—I have fallen into that word now—transparency, once you get through Revenue and once you get through the Anti-dumping Tribunal and once there is an enforcement procedure, and if you get an inquiry at that stage it is fairly official as to whether or not we are actually enforcing the decision of the tribunal, how do you satisfy the group or the person or the association asking about that enforcement? What do you reveal to them in the way of assurance that yes, we not only have come down with a ruling, but we are enforcing it?

[Traduction]

antidumping est fixé, de ceux qui peuvent se plaindre, des renseignements à donner dans les plaintes, de l'évaluation des plaintes, du déclenchement des enquêtes, des enquêtes elles-mêmes, du tribunal antidumping, de la révision des importations, des procédures d'appel et le reste.

Le président: Vous y donnez la définition du dumping? Je ne l'ai pas vue.

M. McCammon: Oui.

Le président: Quelle est-elle?

M. McCammon: Il y est indiqué que le dumping est la vente de produits sur un marché étranger à des prix plus bas que les prix auxquels ces produits sont vendus sur le marché intérieur de l'exportateur.

Le président: C'est exactement ce que nous avons nous-mêmes au début de notre document. Maintenant on en connaît la source. Vous pensez que c'est plus clair que la définition de cette commission? Il y est question de l'intérêt de la Communauté, par exemple. Je suppose qu'il s'agit des pays de la Communauté économique européenne. Tenons-nous compte de l'intérêt des consommateurs ou des provinces? Sont-ce des facteurs?

M. McCammon: Pas vraiment. Si les parties en cause présentent des preuves suffisantes, nous procédons de la façon prévue par la loi.

Le président: Nous allons faire une pause de cinq minutes à ce stade-ci. Nous en avons probablement encore pour une demi-heure.

Le président: Merci, monsieur McCammon. Notre séance devrait continuer pendant encore quelque 20 minutes. Ensuite, je crois que nous devrions entendre encore une fois le ministère de la Consommation et des Corporations, ce qui mettra probablement fin à nos audiences, pour autant qu'aucune raison imprévue ne surgisse, que ce soit de l'étude des témoignages ou d'autre chose. Même moi, je commence à comprendre le processus, ce qui m'inquiète car dorénavant, on pourra me tenir responsable de mes commentaires.

J'aimerais revenir, pour un instant, car j'ai posé de nombreuses questions à ce sujet, à la transparence. Après être passé par le ministère du Revenu et le tribunal antidumping et une fois que des mesures d'application sont prises, s'il y a une enquête à cette étape, il est assez facile de voir si la décision du tribunal est appliquée. Comment convainquez-vous le groupe, la personne ou l'association qui a présenté une requête que des mesures sont prises? Comment prouvez-vous au requérant que non seulement une décision a été prise mais qu'elle est appliquée?

[Text]

Mr. McCammon: First of all, we usually ask the complainant why he suspects that the finding is not being enforced. Sometimes he has some information to the effect, perhaps, that the price in the market has not changed as it should have if we had been properly enforcing it. This leads us then to look behind the transaction to see if there are under-the-table payments— that sort of thing. Otherwise, all we can do is assure him that we have a ruling outstanding, that we are monitoring the entries on a day-to-day basis in our ports and at headquarters.

The Chairman: How far are you prepared to go in assuring him? Is it a verbal assurance? Do you reveal to them any evidence of your enforcement?

Mr. McCammon: No. As far as revealing the numbers of shipments of his competitor is concerned, we would not do that. It would just be in more or less general terms, perhaps to the effect that we updated the ruling three months ago, but if he has further evidence that it is no longer valid, we would be prepared to look at that.

The Chairman: Is there an area there where you can be more reassuring to those inquiring?

• 1110

Mr. McCammon: I am not aware . . .

The Chairman: I am always stressing the communications or the . . . really, what I hope comes out of all of this is a greater faith, if we use that word, in the importers-exporters in the process, not only in the wisdom with which it is being applied but . . . We are not hiding behind legislation. We are not hiding behind attitudes. We are not disdainfully putting it aside. If somebody says, hey, that injury finding is fine but I do not see any real evidence of enforcing anything, I am sure you just will not say, well, you might not be aware of it but we know we are enforcing it, et cetera, and you have to understand that we are enforcing it. You may arrive at the stage one day where you almost have, I will not say the prestige, but the uniqueness of an arbitrator whose decisions are never questioned but . . . not an arbitrator.

Is there any way in which you can go a little beyond my concept of what could be happening?

If I may divert for a moment, I have a case with the Department of National Revenue dealing with the deaf reform schools in my area. It is on the record: it has nothing to do with the case here, but it is something that is bothering me and it is the Department of National Revenue. Because of private school systems in Ontario, the parents sending their kids to private school are entitled to a portion of that tuition fee being considered a charitable donation. In 1975, the licence or the registration number of the group in question was nullified because they did not fill out the appropriate forms. Between 1975 and 1981 they have been issuing receipts in good faith but legally with no authority. In 1981 they were visited by the Department of National Revenue for a cursory review of their books and what not, and they asked: How come we have never been notified annually that we have to fill out a form?

[Translation]

M. McCammon: Premièrement, nous demandons au requérant pourquoi il pense que la décision n'est pas appliquée. Parfois, il nous déclare qu'en fait, le prix de vente de l'article n'a pas été changé comme il l'aurait été si la décision avait été mise en oeuvre. Cela nous amène à fouiller la transaction effectuée pour voir si des pots-de-vin n'ont pas été versés. Si tel n'est pas le cas, nous ne pouvons qu'assurer le requérant qu'une décision a été prise et que nous surveillons les entrées quotidiennes dans nos ports et aux sièges sociaux.

Le président: Jusqu'où pouvez-vous aller pour rassurer le requérant? Le faites-vous de vive voix? Est-ce que vous donnez des preuves des mesures que vous avez prises?

M. McCammon: Non. Nous ne révélons pas au requérant le nombre de colis que reçoit son concurrent. Nous le rassurons en termes plus ou moins généraux, disons peut-être que nous avons mis à jour la décision il y a trois mois, mais que si le requérant a d'autres preuves, nous sommes prêts à les étudier.

Le président: Y a-t-il un domaine où vous pouvez mieux rassurer le requérant?

M. McCammon: Je ne suis pas au courant . . .

Le président: J'insiste beaucoup sur la communication. En fait, j'espère que de tout cela découlera une plus grande confiance, si je peux prononcer ce mot, entre les importateurs et les exportateurs et qu'on n'aura pas seulement confiance dans le processus, mais bien . . . Nous ne nous cachons pas derrière une loi, ni derrière des comportements. Nous ne rejetons pas cela. Si quelqu'un déclare que la décision est bonne, mais qu'à son avis, elle n'a pas été appliquée, je suis sûr que vous ne vous contenterez pas de dire à cette personne: «Vous ne le savez peut-être pas, mais nous appliquons la décision, vous devez bien comprendre cela.» Un jour, vous pourriez en arriver à la situation sinon prestigieuse, du moins unique d'arbitre dont les décisions ne sont jamais mises en doute.

Pourriez-vous nous expliquer comment cela pourrait se produire?

Permettez-moi de soulever un autre point qui n'est peut-être pas aussi pertinent. Dans ma région, il y a un problème entre le ministère du Revenu national et les écoles pour handicapés de l'ouïe. Ce problème est connu, il n'a rien à voir avec notre étude d'aujourd'hui, mais il m'agace, moi et le ministère du Revenu national. Selon le régime d'écoles privées en Ontario, les parents qui envoient leurs enfants aux écoles privées peuvent considérer une partie des frais de scolarité comme un don de charité. En 1975, le permis ou le numéro d'enregistrement du groupe en question a été annulé, car le groupe n'avait pas rempli les formulaires nécessaires. Entre 1975 et 1981, le groupe a remis, en toute bonne foi, des reçus, mais il n'avait pas l'autorisation légale de le faire. En 1981, le groupe a reçu la visite de fonctionnaires du ministère du Revenu national qui venaient inspecter les livres et il a demandé: «Comment se

[Texte]

Everybody stumbled over the fact that for six years they have been issuing receipts illegally.

Now, you can see the ramifications of this: if somebody gets sticky, all these tax receipts are illegal. But it has gone beyond that. All of a sudden they are going to take them to court. And yet in their own investigation they cannot see any wrongdoing in the sense that every receipt is properly itemized, the money is identified and where it is going to. You can imagine the furore in the community. Dealing in this other area, I would hate to have somebody come to me after the fact saying, well, look, there is no bloody evidence that they are enforcing it. We have gone to find out whether or not they are and we cannot get any evidence of it. They refuse to indicate to us that it is being enforced. We are told to get lost, in essence, because we know we are doing it. How do you answer that one?

Mr. McCammon: Well, I guess the first answer would be the question: Why do you think it is not being enforced? We know that we have rulings out to parties that we think are up to date. The normal value reflects the level in the exporter's home market of what he is selling the same goods for. So it would be trying to find out through questioning what evidence they have that we are not properly enforcing the law; and often, for example, where there are related parties, they on the surface can be adhering to our ruling, but they do not really have to pass on that higher price to the customers. There are different ways that related parties can get around the ruling, so once we are aware of that we can deal with it under the law and investigate the price into the market.

But on the matter of enforcement, at the moment between 50 and 60 per cent of our resources are devoted to enforcement of tribunal findings. We are monitoring every shipment which is covered by a tribunal finding and which comes into the country—monitoring as to the price, to determine whether prices are in accordance with our rulings and whether the ports of entry are collecting the proper anti-dumping duties.

• 1115

The Chairman: Well, okay; are you prepared to satisfy the complainant in some tangible fashion that yes, we are checking into border duties and here is some correspondence or documentation on the fact? Are you prepared to go that far?

Mr. McCammon: I suppose we can show them a copy of a questionnaire, perhaps, which shows when we last updated the information. We probably could not show a copy of a ruling, unless it were general in nature, if it reveals specific prices below which they could not ship without dumping. But much of the information, the rulings, and of course the import documents are confidential to the parties privy to them.

[Traduction]

fait-il que nous n'avons jamais été avertis que nous devons remplir un formulaire tous les ans?» Et voilà que chacun souligne que pendant six ans, le groupe a remis illégalement des reçus.

Voilà, on peut voir les conséquences de cela: si quelqu'un se fait prendre, tous les reçus d'impôt sont illégaux. Mais ça va plus loin. Tout à coup, ils devront se présenter au tribunal. Et pourtant, selon leur propre enquête, ils ne voient pas de malversation en ce sens que chaque reçu est inscrit dans les livres, l'argent est identifié et les livres sont bien tenus. Vous pouvez vous imaginer la colère des parents. Pour en revenir à cette autre question, je n'aimerais pas que quelqu'un vienne me dire après coup que rien ne prouve que la décision est appliquée; nous avons cherché à savoir si la décision est appliquée, mais nous n'avons pas trouvé de preuve. Ils refusent de nous dire que c'est appliqué. On nous dit d'aller nous faire voir ailleurs, car le ministère sait que nous le faisons. Qu'avez-vous à répondre à cela?

M. McCammon: Eh bien, en réponse, il faut d'abord se poser la question suivante: Pourquoi pensez-vous que la décision n'est pas appliquée? Nous savons que des décisions à jour, selon nous, ont été envoyées aux parties. La valeur normale tient compte du prix sur le marché intérieur de l'exportateur, c'est le prix auquel il vend la même marchandise. Il ne serait pas commode d'essayer de trouver, par des questions, les preuves qu'auraient les autres personnes que nous ne faisons pas respecter la loi; souvent, par exemple, lorsqu'il y a des tierces parties, elles peuvent sembler respecter notre décision, mais elles n'ont pas à faire payer ce prix plus élevé aux consommateurs. Les tierces parties peuvent contourner la décision de différentes façons; par conséquent, lorsque nous en sommes conscients, nous pouvons étudier la question selon la loi et faire enquête sur le prix de vente.

Cependant, pour ce qui est de la question de l'application, à l'heure actuelle, nous consacrons entre 50 et 60 p. 100 de nos ressources à l'application des décisions du tribunal. Nous contrôlons tous les chargements qui font l'objet d'une décision du tribunal antidumping. Nous vérifions si les prix respectent les tarifs et si les autorités portuaires perçoivent les droits anti-dumping.

Le président: Très bien, mais êtes-vous prêts à fournir de la correspondance ou de la documentation qui montre aux plaignants que vous contrôlez la perception des droits de douanes? Êtes-vous prêts à faire cela?

M. McCammon: Je suppose qu'on pourrait leur montrer le questionnaire, qui donne la date de la dernière mise à jour. On ne pourrait probablement pas leur montrer une copie de la décision, à moins qu'il ne s'agisse d'une décision d'ordre général ou qui nous donne tout simplement les prix au-dessous desquels on ne peut pas vendre ses produits sans faire du dumping. Mais la plupart des informations, des décisions et des documents sont confidentiels.

[Text]

The Chairman: So the best—and that is a long way—without showing the details of the document, is you can at least make it very clear that they have been filled and that those checks have been made and all the rest of it, therefore you are satisfied, which is your responsibility—

Mr. McCammon: Yes.

The Chairman:—that in good conscience you have acted to the extent of the law in seeing that the findings, or the undertakings, or whatever it may be, have been proceeded with, and while it may not reflect in price adjustments at the consumer end, maybe someone has taken his profit, and a whole lot of other factors.

Mr. McCammon: The complainant remains the best source of market intelligence, as far as what is happening in the market is concerned.

The Chairman: Yes.

Okay, there are one or two other things I want to get into very briefly, and that is your own personal views on behalf of Revenue, perhaps beyond what Mr. Connell's—or perhaps substantiating it; I suppose you cannot say the opposite of Mr. Connell. But we are still left with the agonizing decision of whether or not to recommend a blanket organization, a one-shop—and if we make that recommendation, and I may, it would not reflect any dissatisfaction with Revenue's role or that of the Anti-dumping Tribunal or the Tariff Board or whatever—on the contrary—but on the other hand a feeling that there is a better mousetrap and we are moving into a period when to service our clients, the importers and exporters, we may need one more layer of bureaucracy; but the only layer of bureaucracy, and that would be one organization which blanketed all these groups. The response from Bertrand was fine, we will co-operate with that. The response from Mr. MacDonald was hey, I am a maverick, my boots are maverick, but the function, leave us alone. I sensed that was it. What do you feel?

Mr. McCammon: I guess I have to support what the deputy said, in that I think there is definitely merit in the administrative process staying with the department that administers import laws generally. We work very closely with the people in the field, the customs officers in the field, who in fact enforce the—

The Chairman: I do not mean to interrupt you, but if that board, as we call it, included—and it would—a direct link to Revenue through Revenue's representative on the board . . .

Mr. McCammon: Yes, one of the officers in the Commerce Department in the U.S. made the comment—I asked him about this link with Customs: has it remained, in view of their going to Commerce. He said it had to the extent that they still have a number of ex-Customs people in that body who are able to maintain their links with the people on the Customs side in Treasury. But they were not sure how it would work once these people pass on to other work and retire and so on.

[Translation]

Le président: Au mieux, vous pouvez démontrer, sans pour autant montrer les documents, que vous avez exercé un certain contrôle et assumé vos responsabilités.

M. McCammon: Oui.

Le président: Et que même si les prix à la consommation n'en témoignent pas—il y a d'autres facteurs qui entrent en jeu—vous avez appliqué la loi.

M. McCammon: C'est le plaignant qui connaît le mieux le marché.

Le président: Oui.

Il y a deux ou trois autres questions que je voudrais aborder. Je voudrais avoir votre opinion personnelle et je suppose qu'elle sera plus ou moins conforme à celle de M. Connell. Vous ne pouvez pas vraiment vous contredire. Nous devons éventuellement décider s'il faut recommander la mise sur pied d'un organisme global. Je vous assure que le fait de faire une telle recommandation ne signifie pas que nous ne sommes pas satisfaits de Revenu Canada, du tribunal anti-dumping ou de la Commission des tarifs. Au contraire. Mais on prétend que, pour mieux servir les clients, les importateurs et les exportateurs, il faut créer un nouvel organisme qui regroupe les organismes existants. M. Bertrand est d'accord et il s'est engagé à participer. M. MacDonald, par contre, préfère qu'on le laisse en paix. Qu'en pensez-vous?

M. McCammon: Je partage l'avis du sous-ministre. L'administration devrait être assurée par le ministère qui applique les lois relatives à l'importation. Nous travaillons en étroite collaboration avec ceux qui travaillent dans le domaine et avec les douaniers qui sont chargés d'appliquer la loi.

Le président: Je ne peux pas vous interrompre, mais si la commission qu'on propose de créer comptait un représentant du ministère du Revenu . . .

M. McCammon: J'ai demandé à un fonctionnaire du ministère américain du commerce si le lien avec la douane existe toujours, étant donné que la douane relève maintenant du ministère du Commerce. Il a dit que oui, dans la mesure où d'anciens fonctionnaires de la douane travaillent au ministère et ont des contacts avec les fonctionnaires du Trésor qui s'occupent de la douane. Mais ils ne savaient pas ce qu'il adviendrait lorsque ces fonctionnaires changeraient de poste, prendraient leur retraite, etc.

[Texte]

[Traduction]

• 1120

The Chairman: But that is because the link was not clearly defined and specified when the board was set up. If, in the make-up of the board, it was clearly enunciated that someone would represent the Department of Revenue and be responsible, if you like, for the performance of Revenue as part of one of the back-up departments, if you like, would that not answer the rather ambiguous observations of the Americans on that subject, that it may be accidental and in time will disappear?

Mr. McCammon: Perhaps, but it still would involve another body giving almost day-to-day instructions to the customs people across the field on how to administer the law in forcing rulings put out by this other body. I think it could complicate the enforcement aspect of the administration.

The Chairman: I suppose that the whole concept of one board comes from the general observation that no matter how effective and efficient each and every board is, there is an element of overlapping. How then would you eliminate overlapping? Do you see overlapping?

Mr. McCammon: No, I do not see overlap at the moment; certainly not on the dumping side. We are sort of the exclusive group in the government that looks at the dumping from beginning to end. As well, at the moment the process is not duplicated as far as material injury is concerned, because we look at it initially, and we are the only ones who look at it initially, and then the tribunal sees it subsequently. I do not really see an overlap. We pass on whatever information we have on anything to the tribunal.

The Chairman: Could it not be a legitimate, desirable overlap as you are about to wind down your investigation and make a conclusion to pass on to the tribunal? When the tribunal comes into the picture, surely you would want some overlap, would you not?

Mr. McCammon: As there is now. It is not really overlap in the sense that we are both doing the same thing.

The Chairman: Co-ordination.

Mr. McCammon: We are concentrating on the dumping side and then, as we are coming to a conclusion, we pass on information on imports and so on to the tribunal so that they may start their research into the injury side of the question.

The Chairman: I am asking a lot of unfair questions.

Mr. McCammon: Not at all.

The Chairman: If you do not want to answer them, do not, because I can understand that.

The present system that evolved, as I can understand it—and you must forgive me because I am very new to it—but it seems to me, as I have listened over the weeks, that we are dealing with a fairly effective system, but nevertheless, one that evolved—the number of boards growing, and now we are into the textile board who no sooner got settled, as Dr. Zerr

Le président: C'est parce que le lien n'a pas été clairement défini au moment où la Commission a été créée. Pour éviter le genre d'ambiguïté qui existe aux États-Unis, il suffit de préciser que la Commission doit compter, entre autres, un représentant du ministère du Revenu chargé d'apporter l'aide du ministère.

M. McCammon: Peut-être, mais il faut pratiquement créer un deuxième organisme qui dirait aux douaniers comment appliquer les décisions de la Commission, ce qui compliquerait, je pense, l'application de la loi.

Le président: Même si une commission est très efficace, il y a toujours moyen de l'éviter? Croyez-vous qu'il y ait chevauchement?

M. McCammon: Non, pas en ce moment; certainement pas en ce qui touche le dumping. Nous sommes le seul organisme gouvernemental qui s'occupe du dumping. Pour ce qui est d'évaluer les dommages matériels, c'est nous qui nous en chargeons et le tribunal revoit nos décisions. Il n'y a donc pas de chevauchement. Nous transmettons au tribunal tous les renseignements dont nous disposons.

Le président: Au moment où vous terminez votre enquête et où vous transmettez vos décisions au tribunal, ne serait-il pas souhaitable d'avoir un certain chevauchement? Ne voudriez-vous pas que le tribunal ait son mot à dire?

M. McCammon: C'est ce qui se fait actuellement. Mais il ne s'agit pas vraiment de chevauchement, parce qu'il n'y a pas de double emploi.

Le président: Il s'agit de coordination.

M. McCammon: Nous étudions les questions relatives au dumping, nous prenons une décision et nous transmettons les informations au tribunal pour qu'il puisse faire enquête sur la question des dommages.

Le président: Je pose beaucoup de questions qui ne sont pas vraiment justes.

M. McCammon: Pas du tout.

Le président: Vous n'êtes pas obligé d'y répondre. Je comprendrai.

Je ne comprends pas encore très bien le système, et vous m'en excuserez; j'ai l'impression, d'après les témoignages que nous avons entendus, que le système est plutôt efficace, bien qu'il y ait de plus en plus de commissions. Prenons la commission du textile. Elle vient tout juste de s'établir, comme M. Zerr l'a dit, et maintenant il y a un groupe de spécialistes, très

[Text]

mentioned, and now there is another group coming along with high-priced capitalists telling them what the hell to do. It seems to me I am criticizing my own government, but there does not seem to be a blanket philosophy or a strategy—that is the in-word these days. Nevertheless, am I right in saying that there has not really been an overall policy in the sense that the boards just sprung up, almost independent of each other?

Mr. McCammon: As you say, it is not a fair question.

The Chairman: Well, it is quite legitimate.

Mr. McCammon: Certainly, the boards have been set up with some policy direction.

The Chairman: Yes, in some, but is there any evidence of an overall co-ordinated policy?

Mr. McCammon: I am not prepared to answer that question. One thing I just might mention about the boards, though, is that they are dealing with a process that is quite different from the administrative process in the department; they are dealing with a semijudicial adversary approach to decision-making, or to an economic review, as in the case of references to the Anti-dumping Tribunal or the economic referrals—tariff references—to the Tariff Board.

The Chairman: I think I can understand why you would not want to answer it, because it is an overall policy. It is not your fault, it is the damned fool legislators of government. However, the point that I see here is that each and every one of the group has a different approach, or a different philosophy, which emerges because of the legislation or their functions. For instance, you are not nearly as legal as Bertrand's shop. Am I right in that?

• 1125

Mr. McCammon: Yes, I would say so.

The Chairman: Then, John MacDonald, when he was here, struck me as not having any bridle over his initiative because of the nature of his board. He could travel all over the place, more as an arbitrator or conciliator. So when the business community approaches the various boards, it has to cope with boards which have different approaches that are dictated by what their functions are. They go from rather a slightly legal approach by National Revenue into a fully legal one by the anti-dumping people and, then, if they should be dealing with the Tariff Board or the textile board or whatever, it would meet with an entirely different philosophy. So it seems to me that one of the arguments for a one-shop approach, one body, is that at least you are going to have some uniformity in philosophy or approach.

Mr. McCammon: I think, as far as the appeal function of the Tariff Board is concerned, it has to remain apart and independent, so that it can be seen to be entirely objective in its outlook and not tied to the same body which makes decisions on dumping and injury. Other than that, the other functions tend to be similar in that you are looking at an economic analysis of the conditions in industry with respect to

[Translation]

bien payés d'ailleurs, qui leur disent quoi faire. Au risque de critiquer mon propre gouvernement, je dois dire qu'il ne semble y avoir de stratégie ou de philosophie globale. Ai-je raison de dire qu'il n'existe pas vraiment de politique globale et que ces commissions ont tendance à se multiplier?

M. McCammon: Voilà une question injuste.

Le président: Elle est pourtant légitime.

M. McCammon: Il y a certainement une politique qui régit la création de commissions.

Le président: Oui, mais existe-t-il une politique compréhensive et coordonnée?

M. McCammon: Je ne veux pas répondre. Mais je dois signaler que les commissions ne fonctionnent pas de la même façon qu'un ministère. Elles ressemblent plus aux tribunaux; le Tribunal anti-dumping et la Commission du tarif étudient des cas précis et rendent des décisions.

Le président: Je comprends que vous ne vouliez pas répondre à la question, car elle porte sur la politique. Ce n'est pas vous qu'il faut blâmer, mais les idiots qui adoptent les lois. Je constate que chacun et chaque groupe voient la chose différemment, selon la loi ou les fonctions qu'ils exercent. Par exemple, vous n'avez pas autant de fonctions juridiques que le bureau de M. Bertrand, n'est-ce pas?

M. McCammon: Oui, je crois que oui.

Le président: Ainsi, lorsque John MacDonald est venu ici, j'ai eu l'impression qu'il n'avait aucune entrave à cause de la nature même de sa commission. Il pouvait se rendre un peu partout, plutôt comme arbitre ou conciliateur. Ainsi, lorsque le milieu des affaires se présente devant les diverses commissions, il doit faire face à des organismes dont l'approche est différente selon leur fonction. Leur approche varie, elle est légèrement juridique au Revenu national plus franchement juridique chez les responsables de la lutte contre le dumping; par contre, si on devait faire affaire avec la Commission du tarif, la Commission du textile ou un autre organisme, on ferait face à une philosophie tout à fait différente. Il me semble donc que c'est un argument qui milite en faveur d'un seul service, d'un seul organisme, car vous auriez alors au moins une certaine uniformité dans les principes ou l'approche.

M. McCammon: Quant à entendre les appels, cette fonction, qui est celle de la Commission du tarif, doit demeurer distincte et indépendante de façon à paraître tout à fait objective et non liée à l'organisme qui rend des décisions en matière de dumping et de préjudice. Par contre, les autres fonctions sont plutôt semblables puisqu'il s'agit d'examiner l'analyse économique de l'industrie et sa situation de concurrence devant

[Texte]

import competition. But it is still quite different from the administrative approach or the investigation of foreign exporters, importers, and so on that we go through in our decision-making process.

The Chairman: Okay. Like an astute politician, you have talked about similarity and then you talk about difference. Is the similarity the prevailing characteristic or should it be the different approach, the administrative differences?

Mr. McCammon: One reason for the difference as well in the administrative approach is that we are dealing with a law that is very precise. It has been mentioned today, the complexity of the law; a lot of rules and regulations are set out on how to establish the margin of dumping or the amount of subsidization. When you get into the other areas, the injury side that the tribunal looks at, the Tariff Board does on GPT consideration and the Textile and Clothing Board, you do not have these same precise rules. You are looking at all arguments presented and trying to arrive at a decision based on the economic considerations and whatnot. So it is entirely different.

The Chairman: Well really, this is perhaps the first time I think that we have been faced with an opportunity, and it may be one which should not be seized at this moment, of reviewing the relationship between the organizations. I am wondering whether we should think, fine, they have all been formed or evolved to do specific things, and they are doing them well and there is not too much wrong with the system other than some of the little changes, or important changes because we have talked about managing, or whether this is a golden opportunity now to move into a more sophisticated phase of dealing with these types of problems in a country that is going to contend with and run into more and more competition.

The question we have to wrestle with, I suppose, is whether our institutions have the potential, the news capacity, the directives, to deal with problems as competition gets greater and the volume grows. Or is it time now to thank them all and move into another phase. Do we set up a superstructure for it, run the risk of another layer of bureaucracy, run the risk of more impersonality, too, and contradict it on the argument that we are going to make it more effective, more efficient, more suited to the problems and more co-ordinated, et cetera? Ironically, I suppose, we would be picking the best brains from the various departments, which is one of the reasons it intrigues me.

I never visualized a board that would eliminate the departments of Revenue or Finance or the latter thing, appealing, or anything of that nature. I always thought in my simplistic little mind that on a board—not as the PCO would draw it up but as I would draw it up—there would be four or five members clearly identifying with a department. The Revenue would be on that board, Finance would be on that board, et cetera, et cetera. That is the board that the public would deal with it, but the instructions, or the observations, or whatever, the directives flowing both ways would flow through one

[Traduction]

l'importation. Néanmoins, cela diffère quand même sensiblement de l'approche administrative ou des enquêtes sur les exportateurs étrangers, les importateurs, etc., que nous devons effectuer au cours du processus de prise de décision.

Le président: Très bien. Tout comme un politicien astucieux, vous avez d'abord parlé de la similarité pour ensuite parler de la différence. Qu'est-ce qui l'emporte? La similarité ou les différences administratives?

M. McCammon: Une des raisons des différences dans l'approche administrative, c'est que nous devons administrer une loi extrêmement précise. On a parlé aujourd'hui de la complexité de la loi; on y trouve beaucoup de règles et de règlements sur la façon de calculer la marge de dumping ou le montant des subventions. D'autre part, si l'on regarde les autres aspects qu'étudie le tribunal, l'aspect préjudice, la Commission du tarif se fonde sur des considérations de TPB, alors qu'à la Commission du textile, il n'est pas question d'appliquer ces mêmes règles précises. Dans ce deuxième cas, vous examinez tous les arguments présentés et tentez de fonder votre décision sur des considérations économiques. C'est donc tout à fait différent.

Le président: En réalité, c'est peut-être la première fois je crois, qu'on nous offre ainsi la possibilité—et il vaudrait peut-être mieux ne pas s'en prévaloir en ce moment—de revoir la relation qui existe entre ces organismes. Je me demande si nous ne devrions pas nous dire, parfait, toutes ces commissions ont été formées ou ont évolué à des fins précises, et se tirent bien d'affaire; il n'y a pas trop de failles dans le système auquel on ne saurait remédier par quelques petites modifications ni des modifications importantes puisque nous parlons de diriger et qu'il faut se poser la question de savoir si l'occasion n'est pas toute trouvée de passer à une étape plus complexe face à ce genre de problèmes dans un pays où il nous faudra faire face à une concurrence toujours plus grande.

Il faut sans doute se demander si nos organismes ont le potentiel, les capacités d'information, les directives pour faire face aux problèmes au fur et à mesure que la concurrence augmentera et que le volume grossira. Ou le moment est-il venu de les remercier tous et de passer à une autre étape. Devons-nous créer une superstructure et courir le risque d'ajouter un autre palier de bureaucratie, d'augmenter l'anonymat, alors que nous prétendons qu'ainsi ce sera plus effectif, plus efficace, plus adapté aux problèmes, mieux coordonné, etc. C'est ironique, je suppose, mais nous choisirions les meilleures têtes des divers ministères, et c'est l'une des raisons pour lesquelles cela m'intrigue.

Je n'ai jamais pensé à une commission qui éliminerait les ministères du Revenu national ou des Finances, ou le dernier recours, les appels, ou quoi que ce soit de ce genre. Dans mon petit esprit simpliste, j'ai toujours pensé qu'une commission—constituée non par le BCP mais plutôt tel que je le ferais—comporterait quatre ou cinq membres clairement associés avec un ministère. Il y aurait à cette commission, des représentants du ministère du Revenu, du ministère des Finances, etc., etc. C'est avec cette commission que fera affaire le public, mais les instructions, ou les remarques, ou autres, les directives dans les

[Text]

person on that board, so that you would not be dealing constantly with Revenue, or the Anti-dumping, or what's-its-name, you would be dealing with the board. But it never occurred to me that the facilities and the expertise of the departments would be eliminated in any way.

• 1130

That is the way I have seen it, but maybe others see it differently. And other countries may see it differently: the States seem to be trying to get as far away from departments as possible. I do not see that. I see a board that would co-ordinate everybody's efforts a little more. Co-ordination now may be there, but I am not sure what blanket piece of legislation demands it, or whether it is policy or whether it is thanks to the public's share, if they recognize a need for this. Sure, the link between Revenue and the Anti-dumping Tribunal will be spelled out even more clearly here, but I am not sure that anybody made the case that this so-called realignment of institutions should not be proceeded with, or perhaps another committee should proceed with investigating the desirability of it—which means that you would not see it for five or ten years. I still think we have an open mind on that.

Mr. Hines, you are very quiet. Is there anything you would like to say to defend you . . . ?

Mr. Hines: I have a couple of questions I want to ask Ken.

The Chairman: Go ahead.

Mr. Hines: It really has to do with two quite unrelated areas, things that flowed out of questions that you asked earlier. The first relates to the question of the public file, where Ken indicated it probably would constitute a considerable administrative burden, at least, and maybe involve counsel at a much earlier stage. I am really wondering, once we get into the process of undertakings, whether, in fact, you are not going to be forced to do something like this. At that early stage of an investigation, if you are going to have the parties directly involved in the process sitting down and talking about an undertaking, it would seem to me that you are going to have to be in a position for almost full disclosure to get any co-operation from these people. I really wonder if the public file, in that context, would not be helpful. I am asking you—just your reaction.

Mr. McCammon: What it does do though, I think, is put requirements to have in legislation that there be a summary of the information presented. Otherwise, you are not going to get it out of the parties voluntarily—that has been our experience, in any case.

Mr. Hines: I thought you were moving in that direction anyway, toward a summary of confidential information.

[Translation]

deux sens passent par l'entremise d'une personne de cette commission, de sorte que vous n'auriez pas à faire affaire constamment avec le ministère du Revenu ou le Tribunal anti-dumping, vous feriez affaire avec la Commission. Toutefois, il ne m'est jamais venu à l'esprit que l'on pourrait éliminer de quelque façon que ce soit les services et la compétence des ministères.

C'est ainsi que j'envisage la chose, mais d'autres l'envisagent peut-être différemment. D'autres pays l'envisageront peut-être différemment: les États-Unis semblent tentés de s'éloigner le plus possible des ministères. Je ne vois pas les choses de cette façon. J'envisage une commission qui servirait à coordonner un peu plus les efforts de tous. La coordination existe peut-être déjà, mais je ne sais pas au juste quelle loi cadre l'exige ou si c'est en vertu d'une politique ou si c'est grâce à la part du public, et si on en a admis la nécessité. Evidemment, le lien entre le ministère du Revenu et le Tribunal anti-dumping se trouvera précisé encore plus clairement ici, mais je ne sais pas si quelqu'un a fait valoir s'il fallait donner suite à ce prétendu réalignement des institutions, ou si peut-être un autre comité ne devrait pas faire enquête sur le caractère souhaitable de la chose—ce qui signifie que cela ne se ferait pas avant cinq ou dix ans. Je crois que nous avons toujours l'esprit ouvert sur cette question.

Monsieur Hines, vous êtes bien tranquille. Voulez-vous dire quelque chose pour défendre votre . . .

M. Hines: Il y a quelques questions que j'aimerais poser à Ken.

Le président: Allez-y.

M. Hines: Mes questions portent en réalité sur deux domaines assez distincts, lesquels découlent des questions que vous avez posées précédemment. Ma première question porte sur le dossier public, au sujet duquel Ken a dit que cela constituerait probablement une charge administrative considérable, c'est le moins qu'on puisse dire, et demanderait peut-être même la participation d'un avocat beaucoup plus tôt. Je me demande vraiment, lorsque nous parlons d'engagement, si en fait, vous n'allez pas être forcé de faire quelque chose du même genre. Au tout début de l'enquête, si vous voulez que les parties participent directement, s'assoient à table et discutent de l'engagement, il me semble que vous devrez être en mesure d'exiger la révélation presque complète des données, si vous voulez pouvoir obtenir la moindre coopération. Dans ce contexte, je me demande si le dossier public ne serait pas utile. Je vous demande simplement—votre réaction.

M. McCammon: Cela exige, je crois, que la loi stipule qu'il doit y avoir un résumé des données présentées. Sinon, vous n'arriverez pas à faire participer les parties volontairement—du moins c'est notre expérience.

M. Hines: Je croyais que de toute façon vous alliez en ce sens, vers un résumé des données données confidentielles.

[Texte]

Mr. McCammon: Yes. I would see some merit in a provision where we would have to provide a non-confidential summary. If you put the onus—

Mr. Hines: But why you?

Mr. McCammon: I was going to say that if it is in legislation that the parties must present a non-confidential summary—

Mr. Hines: Right.

Mr. McCammon:—then the question is, what do you do in the absence of such a summary? The Americans have said that they reject the confidential information if they do not receive the non-confidential summary. It seems a bit ridiculous, because if you have all the facts to make a decision and then reject it and come out with some arbitrary decision—

The Chairman: But the value of the non-confidential information is that you can make it available immediately at that early stage to the defendant. Would that not be the reason?

Mr. McCammon: Yes. I can see merit in a non-confidential summary, but one that we would have to prepare ourselves without making it a legislative requirement that the parties have to submit a non-confidential summary. Because, as I say, the question then is, what do you do if you do not get the summary?

The Chairman: Then they would know how to proceed. I liked MacDonald's very refreshing approach to this whole problem. The problem within the Tariff Board was that medial delay, and instead of crying to us, he analysed his delays. He found that his delays came from procrastination—on the part of overburdened lawyers, perhaps, they had too many cases on their plates and were not doing justice to their client. Finally, I gather from MacDonald's evidence—we have not questioned it or investigated it—he said, "Hey, get with it; if you do not meet the criteria in a specific period of time, we are not going to take your case." The result, he claims, is that there has been a tremendous drop in the backlog, and an understanding by the community that this guy means business. We either meet the criteria he has established; we either meet our commitments as complainants or we are not going to get our day in court.

• 1135

Mr. McCammon: They are able to achieve this without sort of in camera hearings as the tribunal does, because they do have formal hearings; they have the adversaries together, and if one says, well, we cannot submit this, then the board will say, what can you—

The Chairman: What about as a preliminary? What about it your stage? What do you do . . . For instance, you just mentioned that if they do not bring forward a non-confidential summary, you have to do it for them.

Mr. McCammon: We have to decide then how we can summarize the new data—

[Traduction]

M. McCammon: Oui. A mon avis, il y aurait un certain mérite à avoir une disposition prévoyant un résumé non confidentiel. Si vous placez la responsabilité . . .

M. Hines: Mais pourquoi vous?

M. McCammon: J'allais justement dire que s'il est prévu dans la Loi que les parties doivent présenter un résumé non confidentiel—

M. Hines: En effet.

M. McCammon: . . . alors la question se pose, que faire en l'absence d'un tel résumé? Les Américains ont déclaré qu'ils rejetaient les données confidentielles s'ils ne recevaient pas de résumé non confidentiel. Cela me semble un peu ridicule, car en effet, si vous avez tous les faits voulus pour prendre une décision, mais que vous les rejetez pour ensuite énoncer une quelconque décision arbitraire . . .

Le président: Néanmoins, la valeur des données non confidentielles, c'est que vous pouvez les mettre immédiatement à la disposition, dès le début, du défendeur. N'est-ce pas là la raison?

M. McCammon: Oui. J'attache un certain mérite au résumé non confidentiel, mais un résumé que nous devrions préparer nous mêmes, sans que la loi exige que les parties présentent un résumé non confidentiel. En effet, comme je l'ai dit, la question devient alors, que faire si vous n'obtenez pas le résumé?

Le président: Dans ce cas, ils sauraient quoi faire. J'aime bien l'approche très rafraichissante de MacDonald à tout ce problème. A la Commission du tarif, le problème provenait des retards moyens et plutôt que de venir s'en plaindre à nous, il a analysé ces retards. Il a constaté que ceux-ci étaient le fait d'une procrastination de la part des avocats surchargés, lesquels étaient peut-être trop chargés d'affaires et ne rendaient pas justice à leurs clients. Finalement, j'en conclus à partir du témoignage de MacDonald—nous ne l'avons pas mis en doute, ni fouillé—mais il a dit: «Ecoutez, mettez-vous à la roue; si vous ne pouvez pas rencontrer les délais dans une période précise, nous n'allons pas nous saisir de votre affaire». D'après lui, il en a résulté une réduction considérable du contentieux, et on a fini par comprendre qu'il parlait sérieusement. Ou nous remplissons les conditions par lui fixées, c'est-à-dire que nous respectons nos devoirs de demandeurs, ou notre cas ne sera pas recevable.

M. McCammon: Ils n'ont pas besoin de recourir aux audiences à huis clos, comme le tribunal; on réunit les parties adverses, et si l'une d'entre elle déclare ne pouvoir présenter un document, la Commission statue que . . .

Le président: Et s'il s'agissait de l'étape préliminaire? Et ensuite à votre stade, que se passe-t-il? Vous venez de dire que vous êtes amenés à présenter le mémoire non confidentiel à leur place, s'ils ne le font pas.

M. McCammon: Nous décidons alors comment résumer les derniers chiffres et renseignements . . .

[Text]

The Chairman: Why should they not be obliged to bring forward one if the law states it, or if you feel it is necessary? Why should you assume their burden?

Mr. McCammon: Well, that is a good question. I guess another point is that when you are dealing with a lot of small firms, it complicates the process of coming up with all the information you need in order to proceed.

The Chairman: Yes, but they are big boys in the sense that they are business, and they are complaining. The least they can do is at least prepare that much. And the very fact that it is not confidential, be prepared to see it available to . . .

Mr. McCammon: I believe Mr. Zerr has a comment. Did you want to comment on this?

Mr. P. E. Zerr (Assistant Director General, Tariff Programs, Valuation, Department of National Revenue): Well, there is a tendency, when talking about confidentiality, to think in terms of the complainants only. But the other side of that coin is the burden it imposes upon the exporters and importers. Now, there are many cases where we are dealing with, you might say, cottage industries. There have been cases involving several hundred very small foreign companies—one or two-man operations. If there is a legislative requirement that they supply a non-confidential summary of the information they provide to us, I doubt very much they would be in a position to respond to that. The question then becomes: What does the law provide that should happen in situations like that? And those are not uncommon situations.

The Chairman: Well, I appreciate what you are saying here. You are, in essence, helping the very little businessman, the one-, two-, or three-man operation, such as the cottage industry or whatever. At the same time, you are unintentionally putting impediments in the way of a speedy approach to the resolving of issues. Sooner or later when it becomes apparent that he is not going to provide that information, you will finally put it together. Am I right about that?

Mr. McCammon: That is fair to say, yes.

The Chairman: Well, let me put it as a question to you: What does that do to your timeframe? What administrative burden does it place on your department?

Mr. McCammon: Well, I suppose it prolongs the time to get things going.

The Chairman: Perhaps we should ask the Department of Consumer and Corporate Affairs to assume that responsibility.

Mr. McCammon: What we do now, before we put information on notice, is go back to the industry and say, well, listen, we have got to put something on notice that gives the flavour of what is behind your complaint. If we make this statement, would you have any objections; does it reveal anything you do not want? This is the present practice. If we put something formal in the legislation it is just this question of what happens if you do not get what you want.

The Chairman: Do you want to proceed, Roy?

[Translation]

Le président: Pourquoi ne devraient-ils pas le faire eux-mêmes, si la loi l'exige, ou si vous même estimez que ce serait nécessaire? Pourquoi vous chargez-vous de leur travail?

M. McCammon: Voilà une bonne question. Je pense que lorsqu'il est question d'un cas qui implique un très grand nombre de petites entreprises, le processus se complique et il est difficile de rassembler toutes les données nécessaires.

Le président: Je comprends, mais ce sont quand même de grands garçons, hommes d'affaire, etc., et ils sont de plus demandeurs. Le moins qu'ils puissent faire c'est tout de même de présenter ce genre de document. Le fait qu'il ne s'agisse pas d'un document confidentiel, doit permettre de . . .

M. McCammon: Sauf erreur, M. Zerr veut faire quelques remarques. Avez-vous quelque chose à dire?

M. P. Zerr (directeur adjoint, ministère du Revenu national, Programmes de cotisation spéciale): De façon générale, c'est dans l'intérêt du plaignant que l'on cherche à garder secrets certains renseignements. Mais le revers de la médaille c'est que cela impose une charge supplémentaire aux exportateurs et aux importateurs. Or, dans de nombreux cas, nous avons affaire par exemple à des industries à domicile. Dans certains cas, il est question de plusieurs centaines de toutes petites entreprises—donnant du travail à une ou deux personnes. Si la loi exige qu'ils fournissent un résumé non confidentiel des renseignements qu'ils nous fournissent, je doute qu'ils soient en mesure de remplir ces conditions. La question devient alors: comment la loi répond-elle à ce genre de situation? Et je le répète, le cas est assez fréquent.

Le président: Merci pour cette explication. En gros, vous voulez qu'il soit tenu compte de ces toutes petites entreprises, d'une ou deux personnes, comme dans le cas du travail à domicile. Mais en même temps, et à votre insu, l'ensemble du processus s'en trouve ralenti. Tôt ou tard donc, lorsqu'il devient évident que le plaignant ne pourra pas fournir ce résumé, vous le ferez vous-même. Vous ai-je bien compris?

M. McCammon: Tout à fait.

Le président: J'aimerais maintenant vous demander en quoi cela change-t-il votre emploi du temps? Quel surcroît de travail cela représente-t-il pour vos services?

M. McCammon: Je suppose que cela ralentit l'ensemble du processus.

Le président: Peut-être pourrait-on demander au ministère de la Consommation et des Corporations de prendre en charge ce genre de responsabilité.

M. McCammon: De fait, avant de rassembler nos renseignements, nous prenons contact avec les responsables concernés, en leur disant que nous devons constituer un dossier pour restituer en gros le contexte de leur plainte. Nous leur demandons s'ils ont quelque objection à ce que nous fournissions tel ou tel renseignement. Voilà la façon de procéder. Si nous incluons donc dans la loi des dispositions spéciales, que ferons-nous si nous n'obtenons pas ce que nous voulons?

Le président: Roy, voulez-vous prendre la parole?

[Texte]

Mr. Hines: Well, just one follow-up to that before I go to my other point. It seems to me that there is a very good case for putting the onus on the parties involved to provide that non-confidential summary. I really do not see why you have to assume that obligation.

The other point I wanted to raise flows out of an earlier question. You talked about the present act providing an opportunity for the deputy minister and the complainant to ask the tribunal for an opinion where a case is terminated for lack of evidence of injury, and Mr. Mackasey said, well, could we parallel that and give that right to an importer and exporter when you proceed with a case? Your response in general, I think, was: well, it might cause some delays. I was curious why you see it causing a delay. I thought that if you formally initiate a case and if you allow 30 days for the parties—the importer and exporter—to be referred to the tribunal, to ask them for an opinion as to whether or not you had sufficient evidence of injury, there would be no reason why you would have to stop your investigation. It would just proceed in parallel, and the timeframes would be the same.

• 1140

Mr. McCammon: Yes, I was thinking of the present procedures under the present law and the proposed law. Where we do refer something to the tribunal for an opinion, the deputy gives intention to terminate and in fact the investigation is suspended until such time as we hear back from the tribunal to confirm the preliminary decision we have made.

Mr. Hines: Yes; but the converse where you are going ahead.

Mr. McCammon: Yes.

Mr. Hines: I do not see any reason for delay.

Mr. McCammon: That is right. You could have your investigation continue while the tribunal is considering that.

The Chairman: Earlier—just to get it on the record for my own curiosity—we were talking about injury findings and the concern, or the observation, real or not substantiated, that this is not always followed through, and you mentioned customs points and that. That rang a bell as being logical, but how do the tribunal or the Tariff Board or these other groups communicate or deal with Revenue at that level—at the customs level? What is their chain? Or can they go directly?

Mr. McCammon: Well, there is the formal process with the tribunal where we advise them of our preliminary determination and provide information to show margins, and also we pass them the evidence we have of the injury. There is the informal process where their economists come over before we make a decision to determine what information and statistics and whatnot we have so they can start their research before they get our decision.

[Traduction]

M. Hines: Je vais d'abord répondre à ce point particulier avant de passer à la suite. Je pense qu'il y a suffisamment de bonnes raisons pour demander aux parties concernées de fournir ce résumé non confidentiel. Je ne vois absolument pas pourquoi vous en assumeriez la charge.

Je voulais ensuite donner suite à une question qui a été posée tout à l'heure. Vous avez parlé de la loi actuelle, laquelle permet au sous-ministre et au plaignant de demander au tribunal de justifier sa décision, lorsque la plainte est déboutée par manque de preuve; M. Mackasey alors est intervenu pour dire que, par analogie, on pourrait donner le même droit aux importateurs et aux exportateurs. De façon générale, vous pensez que cela risque d'allonger les délais. Je me suis demandé pourquoi. Je pense que si vous avez à débattre d'un cas, et si vous donnez un délai de 30 jours pour que les parties (l'importateur et l'exportateur) puissent comparaître devant le tribunal, pour qu'il puisse juger de l'état des preuves disponibles en matière de préjudices, rien ne vous oblige à interrompre vos recherches. Je pense que c'est un cas analogue, et les délais seraient les mêmes.

M. McCammon: Oui je pensais aux procédures prévues dans le cadre de la loi actuellement en vigueur, et de la loi à l'étude. Lorsque nous en référons au tribunal pour avis, le sous-ministre fait connaître son intention de rejeter la plainte, et de fait l'enquête est interrompue jusqu'à ce que nous ne soyons confirmés dans notre décision par le tribunal.

M. Hines: Oui, mais il y a aussi le cas contraire.

M. McCammon: Oui.

M. Hines: Je ne vois pas comment cela pourrait prolonger la procédure.

M. McCammon: En effet. L'enquête peut très bien continuer pendant que le tribunal examine la question.

Le président: Tout à l'heure, je pose la question pour que cela paraisse au compte rendu et pour satisfaire aussi ma curiosité, nous avons parlé de cas où l'on constatait un préjudice sans que toutefois cela soit suivi d'une action, et vous avez parlé à ce moment-là des douanes. J'ai eu l'impression qu'il y avait une certaine logique dans tout ce qui a été dit, mais comment le tribunal ou la Commission des tarifs, ou ces autres organismes communiquent-ils avec le ministère du Revenu à ce niveau, au niveau des douanes? S'adressent-ils directement à lui?

M. McCammon: En ce qui concerne le tribunal il y a toute une procédure réglementaire, prévoyant que nous leur fassions part de notre première intention, en leur fournissant les renseignements et les chiffres concernant les marges dont nous disposons, et en leur donnant la preuve que nous avons subi un préjudice. Il y a aussi des échanges non officiels, au cours desquels leurs économistes viennent nous voir pour savoir de quels renseignements et de quels chiffres nous disposons, et ensuite ils entreprennent leur enquête avant d'avoir été avisés de notre décision.

[Text]

The Chairman: No, really what I am getting at is after it has been through the tribunal and injury has been determined and the finding—and I think we suggested we would review that at the end of a year, at least once a year, to see whether it was effective or not effective.

Mr. McCammon: Our dumping findings we follow up with an investigation at least once a year if shipments have—

The Chairman: What about the Anti-dumping Tribunal? Has that any access to customs and information at, say, a border point? Can they follow up, or do they follow up?

Mr. McCammon: At some point when they decide they should look at whether their finding is still valid or not—

The Chairman: That is right. Do they deal with Revenue at the field level, or do they have to channel back through headquarters here? Can they go out in the field and pick up evidence at customs points that—

Mr. McCammon: No. The evidence in statistics, import statistics, prices, and whatnot, is maintained at headquarters rather than in the field. No, they have not, in my experience, gone directly to the field for this information.

The Chairman: Could they, under the structure, or would it be considered inappropriate?

Mr. McCammon: Well, I suppose they could deal with our regional directors, but it would mean a lot of travelling around unnecessarily, because we have a monitoring system where all the information comes to headquarters in any case, for the import statistics and importers, exporters.

The Chairman: But could somebody who is representing the tribunal and who wants to find out for himself that their decision has been implemented by Revenue at border points—could they drop into a border point and say hey, yesterday a truckload or whatever came through here and I want to see how it was treated?

Mr. McCammon: Probably not. I think under the legislation they do not have access to the customs documents.

Ken Besharah might comment on that.

The Chairman: Okay.

Mr. Kenneth Besharah (Director of Research, Anti-Dumping Tribunal): We do have a provision in the legislation under which the tribunal is a superior court of justice for the purposes of having access to customs documents. But on the particular question you are asking, the tribunal does not regard as part of its responsibility the enforcement aspect. As a consequence, we would not be following up any particular importation which may have come through any port at any particular time.

• 1145

Our access is through Ken McCammon's shop at headquarters at the appropriate time. When we are conducting a study

[Translation]

Le président: Ce qui m'intéresse véritablement c'est ce qui se passe après que le tribunal a conclu au préjudice, et je crois que nous avons suggéré qu'il y ait une révision à la fin de l'année, au moins une fois par an, pour savoir si le verdict a été respecté ou non.

M. McCammon: Lorsque nous décidons qu'il y a eu dumping, nous procédons à une enquête au moins une fois par an pour savoir si les livraisons ont...

Le président: Et le tribunal antidumping? A-t-il les moyens de faire des enquêtes de contrôle, a-t-il accès aux douanes et à des renseignements quelconque par exemple à la frontière?

M. McCammon: Lorsqu'ils ont le sentiment qu'il est temps de voir si leurs conclusions sont encore valables ou pas...

Le président: Oui. Sont-ils en contact avec le ministère du Revenu sur le terrain, ou doivent-ils passer par les services de la direction du ministère? Peuvent-ils se rendre sur place et vérifier sur le tas pas exemple aux frontières que...

M. McCammon: Non. Le matériel, les statistiques concernant l'importation les prix etcetera, est conservé dans les bureaux du ministère. Non, ils n'ont pas, que je sache, été amenés à faire des vérifications sur place.

Le président: Dans l'état actuel des services serait-ce possible ou jugé malvenu?

M. McCammon: Je suppose qu'ils pourraient se mettre en relation avec nos directeurs régionaux, ce qui exigerait beaucoup de déplacements inutiles, étant donné que nous avons un système de centralisation de tous les renseignements dans les services du ministère, pour ce qui est des statistiques relatives aux importateurs et aux exportateurs.

Le président: Mais quelqu'un du tribunal pourrait-il par exemple tenter de vérifier si les décisions sont bien respectées et appliquées par le ministère du Revenu par exemple aux frontières, où ils se présenteraient pour contrôler par exemple la façon dont le chargement d'un camion a été traité?

M. McCammon: Sans doute que non. La loi ne leur donne sans doute pas le droit d'accès aux documents des douanes.

Ken Besharah a peut-être quelques remarques à faire à ce sujet.

Le président: Je vous en prie.

M. Kenneth Besharah (directeur de recherche, Tribunal antidumping): En fait la loi prévoit que le tribunal est une cour d'instance supérieure de justice, ce qui lui donne accès aux documents des douanes. Mais pour revenir à votre question, je dois dire que le tribunal ne considère pas que tout ce qui concerne l'application des décisions ressortit à ses responsabilités. En conséquence, nous ne nous préoccupons pas du sort réservé aux importations au moment où elles passent la frontière.

Nous devons passer par les services de Ken McCammon, à l'administration centrale, le moment venu. Lorsque nous effec-

[Texte]

with respect to the feasibility of continuing the finding, we would certainly request and receive information from the special assessments program.

The Chairman: Thank you.

I think that is about it. Do you you agree with my observations made to the deputy minister that they are all underpaid and understaffed, or have you no comments on that as well?

Mr. McCammon: Oh, definitely, I have to agree with that.

The Chairman: In other words, there are moments when you would disagree with the deputy minister?

Mr. McCammon: I do not know if he actually disagreed with that or not.

The Chairman: Thank you very much.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

tuerons une étude sur l'utilité de continuer ce genre de recherche, nous demanderons et recevrons certainement des renseignements de la part des responsables du programme des cotisations spéciales.

Le président: Merci.

Je pense que nous en avons terminé pour aujourd'hui. Approuvez-vous ce que j'ai dit au sous-ministre, à savoir qu'ils sont tous insuffisamment payés et qu'il n'y a pas assez de personnel?

M. McCammon: Bien sûr, je suis tout à fait d'accord avec vous.

Le président: En d'autres termes, il arrive que vous ne soyez pas d'accord avec le sous-ministre?

M. McCammon: Je ne sais pas en fait s'il admet cela ou pas.

Le président: Merci beaucoup.

La séance est levée.

APPENDIX "IMPO-4"

EUROPEAN COMMUNITIES
EUROPEAN PARLIAMENT
WORKING DOCUMENTS
1981-1982

1 September 1981
DOCUMENT 1-422/81
REPORT
drawn up on behalf of the Committee on External Economic Relations
on the Community's Anti-Dumping activities
Rapporteur: Mr. Michael WELSH

By letter of 20 December 1979 the Committee on External Economic Relations requested authorization to draw up a report on the Community's Anti-Dumping activities.
Authorization was given by the President of the European Parliament in her letter of 5 February 1980.
On 20 December 1979 the Committee on External Economic Relations appointed Mr Welsh rapporteur.
It considered the draft report at its meetings of 20 January 1981, 27 January 1981, 13 May 1981 and unanimously adopted the motion for a resolution and the explanatory statement on 23 June 1981.
Present : Sir Fred. Catherwood, chairman; Mr. van Aerssen, vice-chairman; Mr. Welsh, rapporteur; Mr. Antoniozzi (deputizing for Mr. Filippi), Mr. Kellett-Bowman (deputizing for Sir John Stewart-Clark), Mr. Louwes, Mr. Martinet, Lord O'Hagan, Mr Pelikan, Mr Seeler and Sir Fred Warner.

CONTENTS

	Page
A. MOTION FOR A RESOLUTION	
B. EXPLANATORY STATEMENT	
Introduction	
Resources	
Presentation and investigation of complaints	
Provisional duties and price undertakings	
Defendants' rights	
Appeals procedure	
Commercial defence	
Communication	
Role of the Parliament	
ANNEX: Definition of dumping	

APPENDICE «IMPO-4»

COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
PARLEMENT EUROPÉEN
DOCUMENTS DE SÉANCE
1981-1982

1^{er} septembre 1981
DOCUMENT 1-422/81
RAPPORT
fait au nom de la commission des relations économiques extérieures
sur les actions anti-dumping de la Communauté
Rapporteur: M. Michael WELSH

Par lettre du 20 décembre 1979, la commission des relations économiques extérieures a demandé l'autorisation de présenter un rapport sur les actions anti-dumping de la Communauté.
Le Président du Parlement européen, par lettre du 5 février 1980, a autorisé la commission des relations économiques extérieures à faire rapport sur ce problème.
Le 20 décembre 1979, la commission des relations économiques extérieures a nommé M. Welsh rapporteur.
Elle a examiné le projet de rapport en ses réunions des 20 janvier 1981, 27 janvier 1981 et 13 mai 1981. Le 23 juin 1981, elle a adopté la proposition de résolution ainsi que l'exposé des motifs à l'unanimité.
Étaient présents : Sir Fred Catherwood, président; MM. van Aerssen, vice-président; Welsh, rapporteur; Antoniozzi (suppléant M. Filippi), Kellett-Bowman (suppléant Sir John Stewart-Clark), Louwes, Martinet, Lord O'Hagan, MM. Pelikan, Seeler et Sir Fred Warner.

SOMMAIRE

	Pages
A. PROPOSITION DE RÉOLUTION	
B. EXPOSÉ DES MOTIFS	
Introduction	
Ressources	
Dépôt et examen des plaintes	
Droits provisoires et engagements de prix	
Droits des défendeurs	
Procédures d'appel	
Défense commerciale	
Information	
Rôle du Parlement	
ANNEXE: Définition du dumping	

A.

The Committee on External Economic Relations hereby submits to the European Parliament the following Motion for a Resolution, together with Explanatory Statement:

MOTION FOR A RESOLUTION

on the Community's anti-dumping activities

The European Parliament,

- having regard to the Treaty of Rome and in particular to Article 113 thereof,
- having regard to Regulation 3017/79 and Recommendation 3018/79,
- having regard to the report of the Committee on External Economic Relations (Doc. 1-422/81),
- noting that in recent months there has been a substantial increase in the volume of dumping complaints,
- conscious of public concern over the Commission's ability to discharge its duties in the field of commercial defence,
- considering that the Commission has sole responsibility for implementing the General Agreement on Tariffs and Trade, and thus for the investigation and determination of dumping complaints on behalf of the Member States,

Resources

1. Insists that the Council propose to the Parliament as co-budgetary authority the immediate creation of 6 A and 6 B posts to be assigned to the Commission's Anti-Dumping Service;

2. Recommends that the Budget Authority undertake to create a further 6 A Posts and 6 B Posts during the 1981/82 Budgetary procedure. Of these, 8 posts should be frozen and released as follows:

1983	2 A posts	2 B posts
1984	2 A posts	2 B posts;

3. Considers the creation of these posts is essential if there is to be public confidence in the Commission's ability to carry out its tasks under the Treaties;

Investigation of complaints and determination of injury

4. Urges the Commission to do everything possible to simplify the procedure for presenting complaints, and in particular:

- (a) encourage Trade Federations to approach the Commission informally at the earliest possible moment
- (b) adopt a reasonable interpretation of the meaning of 'sufficient evidence' in Article 5(2) of Regulation 3017/79 which takes full account of the difficulties of assembling evidence of dumping and injury

A.

La commission des relations économiques extérieures soumet au vote du Parlement européen, sur la base de l'exposé des motifs ci-joint, la proposition de résolution suivante:

PROPOSITION DE RÉSOLUTION

sur les actions anti-dumping de la Communauté

Le Parlement européen,

- vu le traité de Rome et notamment son article 113,
- vu le règlement n° 3017/79 et la recommandation n° 3018/79,
- vu le rapport de la commission des relations économiques extérieures (doc. 1-422/81),
- prenant acte de la nette augmentation constatée récemment dans le volume des plaintes déposées pour dumping,
- conscient de l'inquiétude générale quant à la capacité de la Commission à s'acquitter de ses obligations dans le domaine de la défense commerciale,
- considérant que la Commission a l'entière responsabilité de l'application de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et donc de la conduite de l'enquête et de l'appréciation des plaintes pour dumping, au nom des États membres,

Ressources

1. insiste pour que le Conseil propose au Parlement, dans le cadre de ses pouvoirs budgétaires, de créer immédiatement et d'affecter au Service anti-dumping de la Commission 6 postes de grade A et 6 postes de grade B;

2. recommande à l'autorité budgétaire de s'engager à créer 6 postes de grade A et 6 postes de grade B supplémentaires au cours de la procédure budgétaire 1981-1982; huit de ces postes seraient bloqués, puis débloqués comme suit:

1983	2 postes A	2 postes B
1984	2 postes A	2 postes B;

3. considère que la création de ces postes est indispensable si l'on veut convaincre l'opinion publique que la Commission est capable de mener à bien les tâches qui lui ont été confiées dans le cadre des traités;

Examen des plaintes et détermination du préjudice

4. invite instamment la Commission à tout mettre en œuvre pour simplifier la procédure de dépôt des plaintes, et notamment:

- a) encourager les fédérations professionnelles à contacter officiellement la Commission le plus tôt possible,
- b) procéder à une interprétation raisonnable des termes «éléments de preuves suffisants» de l'article 5 paragraphe 2 du règlement n° 3017/79, qui tienne pleinement compte des difficultés que pose le regroupement des éléments de preuve concernant le dumping et le préjudice causé,

(c) reserve all but the most elementary verification procedures for the main investigation

(d) ensure that the consultation procedure provided for in Regulation 3017/79 after the introduction of the complaint especially under the written procedure provided in Article 6(3) thereof takes place with the minimum delay;

5. Considers that in assessing the likelihood of material injury the Commission should have regard to underlying trends as well as short term fluctuations in the penetration of Community markets;

6. Suggests that once a preliminary determination of dumping and injury has been established, the national customs authorities be requested to institute a system of surveillance licensing to monitor imports of the products concerned;

Provisional duties and price undertakings

7. Considers that once a preliminary determination of dumping and injury has been established provisional duties should normally be imposed unless the defendant offers a satisfactory price undertaking;

8. Believes that within the limits of the confidentiality provisions of Article 8 of Regulation 3017/79 the complainant should be made aware of the content of any price agreement reached under the terms of Article 10. If not satisfied he should have the right to insist that the Commission complete the investigation as provided in Article 10(4);

Rights of defendants

9. Considers that defendants or their representatives should have the right of access to all material facts on which the Commission based its decision to open an investigation subject only to the confidentiality provisions of Article 8 which should be interpreted as narrowly as possible;

10. Recommends that once an investigation has been terminated following a price agreement which has been accepted by the complainant, the Commission should consult with the defendant before instituting further proceedings enabling him to provide evidence that the undertaking has been adhered to and is effective;

Review and appeals procedure

11. Believes that following the imposition of a definitive duty exporters should not be able to request a review until it has been in force for six months;

12. Suggests that the Council and the Court of Justice consider the possibility of establishing a Committee of experts within the framework of the Court of Justice to hear appeals from interested parties over procedure and findings of fact by the Commission. The Court would continue to rule on matters of law and would hear appeals from the Committee;

Commercial defence

13. Considers that greater emphasis should be given to the Commission's responsibilities for the whole field of commercial defence and that its activities should not be confined to dumping and subsidization;

c) réserver toutes les procédures de vérification, hormis les plus élémentaires, à l'enquête principale,

d) s'assurer que la procédure de consultation prévue dans le règlement n° 3017/79 après l'introduction de la plainte est bien appliquée dans les plus brefs délais, notamment en ce qui concerne la procédure écrite prévue à l'article 6 paragraphe 3 de ce règlement;

5. considère qu'en déterminant la probabilité du préjudice matériel, la Commission devrait tenir compte des tendances sous-jacentes ainsi que des fluctuations à court terme affectant la pénétration des marchés communautaires;

6. suggère que, lorsque la détermination préliminaire du dumping et du préjudice a eu lieu, les autorités douanières du pays concerné soient priées d'instaurer un système de licences destinées à contrôler les importations des produits concernés;

Droits provisoires et engagements de prix

7. considère que, lorsqu'il ressort d'un examen préliminaire qu'un dumping existe et qu'un préjudice a été établi, des droits provisoires devraient normalement être institués, à moins que le défendeur ne propose un engagement de prix satisfaisant;

8. estime que, dans les limites des dispositions de l'article 8 du règlement n° 3017/79 concernant le traitement confidentiel, le plaignant devrait être informé du contenu de l'engagement de prix conclu aux termes de l'article 10. Si cet engagement ne le satisfait pas, il devrait avoir le droit d'insister auprès de la Commission pour qu'elle mène à son terme l'enquête comme le stipule l'article 10 paragraphe 4.

Droits des défendeurs

9. considère que les défendeurs ou leurs représentants devraient avoir le droit d'être informés de tous les faits matériels sur lesquels la Commission a basé sa décision d'ouvrir une enquête sous réserve des dispositions du traitement confidentiel stipulées à l'article 8 qui devraient être interprétées dans le sens le plus étroit possible;

10. recommande que, lorsqu'une enquête est close, à la suite de l'acceptation par le plaignant d'un accord de prix, la Commission consulte le défendeur avant d'engager d'autres procédures, afin de permettre à ce dernier de prouver que l'engagement a bien été respecté et est efficace;

Procédure de révision et d'appel

11. estime que, après l'institution d'un droit définitif, les exportations ne devraient pas pouvoir demander de révision de ce droit avant un délai de six mois après son entrée en vigueur;

12. suggère que le Conseil et la Cour de justice examinent la possibilité de créer un comité d'experts dans le cadre de la Cour de justice qui serait chargé d'entendre les appels des parties intéressées sur la procédure et les conclusions de la Commission. La Cour continuerait à statuer sur des questions de droit et entendrait les appels de la commission;

Défense commerciale

13. estime qu'une plus grande importance devrait être conférée aux responsabilités de la Commission en matière de défense commerciale dans son ensemble et que ces actions ne devraient pas se limiter au dumping et aux subventions;

14. Recommends, therefore, that the Division dealing with instruments of autonomous and conventional commercial policy should be specifically charged with responsibility for advising complainants who cannot establish a *prima facie* case of dumping and assisting them by whatever means may be appropriate;

General

15. Recommends the Commission to improve the presentation of its existing booklet describing its commercial defence activities to include simplified descriptions of the mechanics of dumping and the nature of its procedures. The distribution should be broadened;

16. Requests the Commission to discuss its commercial defence activities with the Parliament's Committee on External Economic Relations at six-monthly intervals and to produce an annual report analogous to the Report on competition policy;

17. Instructs its President to send this Resolution and the accompanying explanatory statement to the Council, the Commission and the President of the Court of Justice.

B. EXPLANATORY STATEMENT¹

A. Introduction

1. The rapidly rising interest in and incidence of anti-dumping cases is a symptom of the problems that developed and developing countries face as they struggle to stimulate growth in the world economy. The GATT was conceived and developed during a period of recovery and expansion and is designed to provide ground rules for growth and promote the full use of resources: in spite of the success of the Tokyo Round negotiations it cannot be said that GATT rules are well designed to cope with the present-day recession and the entire edifice creaks alarmingly as increasing weight is thrown on its few defensive provisions. The rush of anti-dumping actions is a sign that the world's trading nations are more concerned to defend what they have than to expand their trading base. It is clear that if the principles of free trade, which produced the unprecedented era of prosperity in the post-war years, are to survive the onslaught of recession the instruments of commercial defence must be refined and made more flexible. The trading community must be able to feel confident that their legitimate interests can and will be protected by the various international instruments, otherwise political pressures will drive governments to take unilateral measures which would provoke retaliation and lead ineluctably to a trade war which would destroy the structure of the world economy. Thus in examining the mechanics of anti-dumping and making suggestions for its improvement Parliament is seeking to preserve the GATT itself.

14. recommande, en conséquence, que la division des instruments de la politique commerciale autonome et conventionnelle soit en particulier chargée de conseiller les plaignants qui ne peuvent réunir les éléments de preuve suffisants en matière de dumping et de les aider par tous les moyens appropriés;

Généralités

15. recommande à la Commission d'améliorer la présentation de sa brochure décrivant ses actions en matière de défense commerciale en simplifiant la description des mécanismes du dumping et de la nature de ses procédures; cette brochure devrait être plus largement diffusée;

16. demande à la Commission de discuter de ses actions en matière de défense commerciale avec la commission des relations économiques extérieures du Parlement à intervalles de six mois et de publier un rapport annuel analogue au rapport sur la politique de concurrence;

17. charge son Président de transmettre la présente résolution et l'exposé des motifs qui l'accompagne au Conseil, à la Commission et au président de la Cour de justice.

B. EXPOSÉ DES MOTIFS⁽¹⁾

A. Introduction

1. Le rapide accroissement de l'intérêt manifesté pour les affaires ayant trait à la lutte contre le dumping et de leur impact témoigne des difficultés auxquelles se heurtent les pays en voie de développement et les pays industrialisés qui s'efforcent de stimuler la croissance de l'économie mondiale. Le GATT a été conçu et élaboré pendant une période de reprise et d'expansion économiques afin d'instituer des règles fondamentales de croissance et de promouvoir la pleine utilisation des ressources disponibles; en dépit du succès des négociations du Tokyo Round, on ne peut affirmer que les règles du GATT sont parfaitement adaptées à la récession actuelle, et l'ensemble de l'édifice se fissure de façon alarmante à mesure que les dispositions qu'il prévoit en matière de protection revêtent une importance accrue. Le rapide développement des actions anti-dumping montre que les nations commerçantes s'inquiètent plus de préserver leurs acquis que de développer leurs bases commerciales. A l'évidence, il est nécessaire d'affiner et d'assouplir les instruments de la défense commerciale pour que les principes du libre-échange, qui ont produit la période de prospérité sans précédent des années d'après-guerre, puissent survivre à la violente récession. Il convient de persuader le monde des affaires que ses intérêts légitimes peuvent être et seront protégés par les divers instruments internationaux, car dans la négative, les gouvernements seraient amenés par des pressions politiques à prendre des mesures unilatérales qui entraîneraient des représailles et aboutiraient inévitablement à une guerre commerciale qui, comme chacun sait, détruirait la structure de l'économie mondiale. Ainsi, en procédant à l'examen du mécanisme des activités anti-dumping, et en présentant des propositions en vue de l'améliorer, le Parlement cherche à préserver le GATT lui-même.

¹ References in this text are to PE 67.730, "Report of Proceedings of the Meeting in Public", 23/24 June 1980, which should be treated as an Annex to this report. When direct references are made in the current text the page number preceded by the letters CR appears in parentheses.

⁽¹⁾ Dans le présent texte, les références renvoient au PE 67.730: «Compte rendu de la réunion publique des 23 et 24 juin 1980», qui constitue une annexe au présent rapport. En cas de citation directe, le numéro de la page, précédé des lettres CR, figure entre parenthèses.

2. The Committee on External Economic Relations has regularly drawn attention to the need for adequate instruments of commercial defence if the free trade principles enshrined in the GATT are to survive. Following reports by Lord Brimelow (Doc. 551/77) and Mr. Vandewiele (Doc. 143/78) Parliament passed resolutions calling on the Commission to take action to strengthen the Community's defences against unfair trading practices and ensure that our basic industries were able to survive the onslaught of competition from the newly industrialized and state trading countries. The present own-initiative report by the Committee takes this process a further step forward by examining the operation of the Commission's Anti-Dumping Service and making suggestions as to how the operation of this aspect of commercial defence could be made more flexible and effective. In so doing the Committee is conscious of its responsibility to preserve and foster the principles of international free trade in these difficult times by ensuring that the Community's mechanisms are adjusted to modern conditions. The Committee held a public hearing on 23 and 24 June 1980 which produced an important and wide-ranging discussion on the efficacy of the anti-dumping rules; the transcript (PE 67.730) should be considered part of this draft report.

3. Dumping is defined by Article VI of GATT and elaborated by the Anti-Dumping Code which was agreed within the framework of the Multilateral Trade Negotiations conclude in 1979. The concept of dumping and the remedies available to eliminate its effects are established by international agreements and cannot be varied unilaterally by the Community, and although it may be that these matters will need to be reconsidered within GATT at some future time, it would be unrealistic to suppose that anything could be done to change this at present. The Commission's task is thus to administer an existing set of rules; the framework within which they do this is Regulation 3017/79 which was introduced following criticisms of the Commission's procedures during the Ballbearing case (113/77) and in the light of the improved rules negotiated within the Tokyo Round. The principal concern of this report is to establish ways in which the Commission's service to European manufacturers can be improved within the parameters of the GATT anti-dumping code and Regulation 3017/79

B. Resources

4. The most important limitation on the Commission's ability to discharge its duties is its own chronic shortage of staff. There are currently 16 A or B grade officials in the Anti-Dumping Service and it is expected that up to six will be added from posts created in the 1980/81 Budget procedure. The United States currently employs 140 executive staff in the Commerce Department and a further 500 are employed by the International Trade Commission, they handle a rather smaller case load than the Commission's team. In evidence to the Committee, Mr. Richard Self of the US Department of Commerce said:

2. La commission des relations économiques extérieures a régulièrement attiré l'attention sur le fait qu'il est nécessaire de créer des instruments appropriés de défense commerciale pour sauvegarder les principes du libre-échange ancrés dans l'accord du GATT. A la suite des rapports présentés par Lord Brimelow (doc. 551/77) et par M. Vandewiele (doc. 143/78), le Parlement a adopté des résolutions invitant la Commission à prendre des mesures en vue de renforcer la protection de la Communauté contre les pratiques commerciales déloyales et de permettre à nos industries de base d'être en mesure de survivre à la concurrence acharnée des nouveaux pays industrialisés et des pays à commerce d'État. Le présent rapport d'initiative de la commission constitue un nouveau pas en ce sens qu'il analyse le fonctionnement du service anti-dumping de la Commission et présente des suggestions quant à la manière d'assouplir et de rendre plus efficace le fonctionnement de cet aspect de la défense commerciale. Ce faisant, la commission a conscience qu'il lui incombe de préserver et de promouvoir les principes du libre-échange international en cette période difficile, en faisant en sorte que les mécanismes communautaires soient adaptés aux nouvelles conditions. Les 23 et 24 juin 1980, la commission a tenu une réunion publique qui a été l'occasion d'un débat approfondi et large sur l'efficacité des règles anti-dumping; le compte rendu in extenso (PE 67.730) devrait être considéré comme partie intégrante du présent projet de rapport.

3. La notion de dumping est définie à l'article VI du GATT et précisée par le code anti-dumping, qui a été adopté dans le cadre des négociations commerciales multilatérales conclues en 1979. La notion de dumping et les remèdes disponibles pour en éliminer les effets sont définis dans les accords internationaux et ne peuvent être modifiés unilatéralement par la Communauté et, même s'il est probable que ces questions devront être réexaminées dans le cadre du GATT à un moment ou à un autre, il serait irréaliste d'imaginer que quelque chose puisse être fait pour changer cela à l'heure actuelle. La Commission a donc pour tâche d'appliquer les règles existant actuellement; elle s'y emploie dans la cadre du règlement n° 3017/79 qui a été introduit à la suite des critiques émises à l'encontre des procédures appliquées par la Commission lors de l'affaire des roulements à billes (113/77) et à la lumière des améliorations apportées à ces règles par les négociations du Tokyo Round. Le principal objectif du présent rapport est de déterminer de quelle façon les services rendus par la Commission aux industriels européens peuvent être améliorés dans les limites définies dans le code anti-dumping du GATT et le règlement n° 3017/79

B. Ressources

4. L'insuffisance chronique de personnel empêche principalement la Commission de s'acquitter pleinement de ses devoirs. Il existe actuellement 16 fonctionnaires de grade A ou B dans le Service anti-dumping et l'on escompte que 6 autres postes du même type viendront s'y ajouter à la suite des créations de postes prévues dans la procédure budgétaire 1980/81. Les États-Unis emploient actuellement 140 cadres au Ministère du commerce et 500 autres travaillent à la Commission internationale du Commerce; or, ce personnel traite un nombre d'affaires plutôt inférieur à celui de l'équipe de la Commission.

"If there are going to be more dumping cases as there appear to be now in the European Community I would strongly advise you to think about additional resources before the cases begin to generate rather than afterwards. We learned the lesson the hard way in Washington..." (CR p. 66).

The practical problems of this short staffing were illustrated by the evidence of Mr. Meert of the Chemical Fertiliser Manufacturers and his concerns about delays and switching personnel from one case to another clearly demonstrates how the Commission's lack of staff undermines confidence in its ability to Act (CR p. 53 et seq).

5. Accordingly it is recommended that the Budgetary Authority create an additional 12 posts immediately, thus restoring the Commission's original request for 1981, and that Parliament should insist on the creation of 12 further posts in the 1981/82 Budgetary procedure. Eight of these would be frozen to be released during the two subsequent years, thus providing a complement of 40 A or B grade officials by the end of 1984. This device would enable the Commission to recruit in an organised fashion and to seek a reasonable range of skills and backgrounds in its new officials. It is agreed that 40 would be an optimum establishment, still considerably less than the US which has to contend with a more cumbersome procedure.

6. The suggestion has been made that Member States' foreign missions could play a more active role in anti-dumping investigations, thus easing the pressure on the Commission's staff. At the hearing the Head of the Anti-Dumping Service pointed out that such investigations were hardly compatible with diplomatic status (CR p. 56) and they would presumably lack the necessary expertise. A number of Member States maintain national anti-dumping services which assist complainants with the preparation of cases and advise on how to approach the Commission. Although such a scheme has obvious attractions, it must be emphasised that the Commission has sole jurisdiction in anti-dumping cases and complainants are advised to make contact with them at the earliest possible moment; such preliminary contacts are quite informal and can save much trouble and misunderstanding. There are occasions when a national service's attempts to assess the Commission's likely reactions can be counter-productive as in the discussion of the Christmas Card case (CR p. 80). While recognising the useful supporting role national anti-dumping services can play, there is no doubt that the Commission has full responsibility and in no circumstances should the existence of such services be used as an excuse for not allowing the Commission adequate posts.

C. Presentation and Investigation of Complaints

7. By its very nature dumping can usually only be established when injury or threat of injury already exists; thus it is essential that the Commission act swiftly and decisively once

Voici le témoignage de M. Richard Self, du Ministère du commerce américain, devant la commission :

«si le nombre des affaires de dumping devait être supérieur à ce qu'il semble actuellement être dans la Communauté européenne, je vous conseillerais fortement d'envisager l'affectation de ressources complémentaires avant que le nombre des affaires ne commence à se développer. Nous en avons fait la triste expérience à Washington...» (CR p. 66).

Les problèmes pratiques de cette insuffisance de personnel ont été illustrés par le témoignage de M. Meert de la Fédération des fabricants d'engrais chimiques et ses inquiétudes à l'égard des retards et des déplacements de personnel d'un cas à un autre montrent clairement combien l'insuffisance de personnel dont souffre la Commission réduit la confiance des tiers dans sa capacité d'agir (CR p. 53 et suivantes).

5. En conséquence, il est recommandé que l'autorité budgétaire crée immédiatement douze postes supplémentaires, répondant ainsi à la demande initiale de la Commission pour l'exercice 1981, et que le Parlement insiste sur la nécessité de créer douze autres postes dans le cadre de la procédure budgétaire 1981/82. Huit d'entre eux seraient tout d'abord bloqués, puis débloqués au cours des deux années suivantes, fournissant ainsi 40 fonctionnaires de grade A ou B supplémentaires d'ici la fin 1984. Ce procédé permettrait à la Commission d'effectuer ses recrutements de manière rationnelle et de rechercher du personnel possédant des qualifications et une expérience suffisantes. Les participants sont convenus que le chiffre de 40 serait un chiffre optimum, bien que nettement inférieur aux effectifs américains qui ont à faire face à une procédure plus pesante.

6. Il a été suggéré que les missions étrangères des États membres pourraient jouer un rôle plus actif dans les enquêtes anti-dumping, soulageant ainsi le personnel de la Commission. Lors de la réunion, le chef du Service anti-dumping a signalé que des enquêtes de ce type n'étaient guère compatibles avec le statut diplomatique (CR p. 56) et que la compétence nécessaire à leur conduite ferait probablement défaut. Un certain nombre d'États membres dispose de services anti-dumping nationaux qui aident les plaignants lors de la préparation des dossiers et les conseillent quant à la procédure à suivre à l'égard de la Commission. Même si de telles méthodes présentent des avantages évidents, il faut souligner que la Commission est la seule autorisée à statuer dans les affaires anti-dumping et il est conseillé aux plaignants de la contacter le plus rapidement possible; des contacts préliminaires sont tout fait informels et peuvent éviter nombre de difficultés et de malentendus. Dans certains cas, les tentatives d'un service national d'évaluer les réactions probables de la Commission peuvent avoir un effet négatif comme dans l'affaire des cartes de Noël (CR p. 80). Tout en reconnaissant que les services nationaux anti-dumping peuvent jouer un rôle de soutien utile, il ne fait aucun doute que la Commission assume la totalité des responsabilités et que l'existence de ces services ne devrait en aucun cas servir d'excuse au refus de doter la Commission d'un personnel suffisant.

C. Dépôt et examen des plaintes

7. De par sa nature même, le dumping ne peut généralement être établi que lorsque le préjudice ou la menace de préjudice existe déjà; il est donc essentiel que la Commission intervienne

dumping is established. The preparation of a complaint can be a formidable task for the smaller business federations which cannot match the resources of chemical or fibre producers; this is well illustrated by the experiences of the French Enamelled Wire Producers and the British Christmas Card printers (CR pp. 42-51 and 75-82). Frequently evidence to establish a constructed value by comparison with third country producers is particularly hard to come by, as they are understandably reluctant to open their books to potential competitors. There is no definition of what constitutes 'sufficient evidence' of dumping (Article 5(2) Regulation 3017/79), so it is considered that the Commission should use its discretion to take the weight of investigation on itself, its neutral position and strict rules of confidentiality putting it in a much stronger position to obtain the necessary information than the average complainant. When there is a clear case of injury and some evidence of dumping the Commission should normally be prepared to open an investigation. This would avoid delays in cases such as Christmas Cards, where the complainant spent nine months in a fruitless attempt to construct a value, and would have the additional advantage of concentrating the attention on the injury in the early stages thus forming a basis on which approaches to the exporting country might be made even if dumping is not finally established.

8. The role of the Advisory Committee composed of Member States' representatives is not entirely clear. As the Head of the Anti-Dumping Service pointed out at the hearing, its role is entirely consultative and the Commission acts on its own responsibility (CR p. 14), but at the same time any Member State objecting to the termination of a complaint by a price undertaking can block the closing of the case unless overruled by a qualified majority in the Council. Although the Commission's objectivity is unquestioned, there is no doubt from evidence at the hearing that they can be subject to political pressure or that at times the Advisory Committee has been used to delay the determination of cases (CR pp. 16 and 74). It is considered that the primacy of the Commission in dumping cases should be asserted at all times and the role of the Advisory Committee reduced until it becomes a simple communication vehicle for Member States which reports cases but does not discuss them. Consultations should not be permitted to hold up the launching of investigations and the written procedure under Article 6(3) used whenever possible.

9. When making their preliminary determination of injury it is important that the Commission view the circumstances in a practical way. The fact that penetration has receded slightly following a rapid rise in imports, leading to forced price cutting and loss of profit should not be taken as indicating that injury no longer exists. It is most important that the Commission takes note of the underlying import trends and the cumulative effect on the Community industry in question.

rapidement et efficacement, lorsqu'un cas de dumping est constaté. La préparation d'une plainte peut représenter un travail considérable pour les petites fédérations professionnelles qui ne peuvent disposer des mêmes moyens que les industries chimiques ou textiles, comme le démontre l'expérience des fabricants français de fils émaillés et des imprimeurs britanniques de cartes de Noël (CR, pages 42-51 et 75-82). Il est souvent très difficile de réunir des éléments de preuve pour déterminer la valeur construite d'un produit par rapport aux fabricants de pays tiers, qui sont naturellement peu disposés à ouvrir leurs livres à des concurrents potentiels. En l'absence de définition des «éléments de preuve suffisants» quant à l'existence d'un dumping (article 5, paragraphe 2, du règlement n° 3017/79), la Commission devrait utiliser son pouvoir discrétionnaire pour assumer elle-même la responsabilité de l'enquête, sa position de neutralité et les règles strictes de traitement confidentiel lui permettant d'obtenir plus facilement les informations nécessaires que ne le peut un simple plaignant. Lorsqu'un préjudice est patent et que des éléments tendent à prouver l'existence du dumping, la Commission devrait normalement être prête à ouvrir une enquête. Cette mesure éviterait les retards survenus dans des affaires telles que celle des cartes de Noël, où le plaignant a essayé vainement pendant neuf mois de déterminer la valeur construite du produit, et aurait également l'avantage de canaliser l'attention sur le préjudice dès les premiers stades de la procédure, ce qui permettrait de négocier avec le pays exportateur même si l'existence d'un dumping n'est pas finalement établie.

8. Le rôle du Comité consultatif composé de représentants des États membres n'est pas parfaitement clair. Comme le chef du Service anti-dumping l'a fait remarquer lors de l'audition, le rôle de ce comité est purement consultatif et la Commission agit sous sa propre responsabilité (CR page 14), mais, en même temps, tout État membre qui désapprouve la clôture d'une plainte par un engagement de prix peut s'opposer à la conclusion de l'affaire, à moins que le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, ait pris une décision différente. Bien que l'objectivité de la Commission ne soit pas mise en cause, certains témoignages apportés lors de l'audition ont démontré clairement qu'elle peut être soumise à des pressions politiques ou que les recours au Comité consultatif servent parfois à retarder la clôture de plaintes (CR pages 16 et 74). La primauté de la Commission devrait être respectée à tous les stades de la procédure et le rôle du Comité consultatif réduit jusqu'à ce qu'il devienne un simple instrument de communication pour les États membres, chargé de signaler les cas de dumping et non de les examiner. Il faudrait veiller à ce que les consultations ne retardent pas l'ouverture d'une enquête et que la procédure écrite prévue à l'article 6, paragraphe 3, soit utilisée aussi souvent que possible.

9. En procédant à l'examen préliminaire d'un préjudice, il importe que la Commission considère la situation avec pragmatisme. Le fait que le taux de pénétration a légèrement diminué après un rapide accroissement des importations, conduisant à une réduction forcée des prix et à un manque à gagner, ne permet pas de conclure que le préjudice a disparu. Il est de plus important que la Commission tienne compte des courants profonds d'importation et de leur effet cumulatif sur le secteur d'activité concerné dans la Communauté.

10. Many problems and misunderstandings have been caused by the lack of adequate statistics to measure the flow of allegedly dumped products. Different methods of collection and computation are a fertile ground for disputes between parties and regularly obscure the facts of a given case. In order to remove this uncertainty it is considered that the Commission should request the national Customs Authorities to implement a system of surveillance monitoring as soon as a *prima facie* case of dumping is established. This would be analogous to the system currently being used to monitor the imports of cars, electronics and certain other goods from Japan. This would mean that as the investigation proceeded, a solid basis of fact would be established and if maintained for a stated period after the closure of a case would be a useful way of measuring the effectiveness of the remedy. Obviously such a system would create its own problems and add to the administrative burden of the Member States, but it is felt that these disadvantages would be more than compensated by the additional element of certainty and the reassurance it would give the complainant. Surveillance would be a clear indication of the Commission's determination to put an end to the dumping.

D. Provisional Duties and Price Undertaking

11. The Commission's power to impose provisional duties is covered by Article 11 of Regulation 3017/79, which states that they can be applied "Where a preliminary examination shows that dumping or a subsidy exists and there is sufficient evidence of injury caused thereby and the interests of the community call for intervention . . ."

Thus the Commission has a wide discretion imposing provisional duties but there have been frequent complaints that it has been reluctant to use it. It can be argued that the anti-dumping procedure is conciliatory and haphazard use of provisional duties might provoke retaliation and complicate the settlement of the complaint. However, any anti-dumping complaint is retrospective and by the time a *prima facie* case is prepared much damage can already have been done. It is therefore recommended that as soon as the investigation has produced sufficient evidence of dumping and injury on a preliminary basis, a provisional duty should normally be applied to eliminate the alleged injury while the investigation is taking place. Such a practice would remove one of the principal criticisms of the Commission's procedure—that by the time the lengthy investigation procedure is completed and a definitive conclusion reached, the complainant industry has suffered irreparable damage. It would also be an incentive for defendants to proceed to a price undertaking and terminate the action quickly. (See Ball Bearing CR p. 93).

12. The objective of an anti-dumping duty or other remedy is to eliminate the injury, not strictly speaking to stop the dumping. Price undertakings are a convenient way of doing this as they imply a measure of consensus and avoid the necessity for a protracted investigation. Unfortunately they are subject to various weaknesses, notably that they are frequently overtaken by events in the form of inflation, and on occasion are frequently overtaken by events in the form of inflation, and on occasion importers absorb the price increase themselves and

10. Mains problèmes et malentendus s'expliquent par l'absence de statistiques pertinentes pour mesurer l'importance du dumping présumé. L'existence de différentes méthodes de collecte et d'évaluation des données est la source de différends entre les parties et obscurcit généralement les faits. Afin de remédier à cette confusion, la Commission devrait inviter les autorités douanières nationales à appliquer un système de contrôle dès qu'il existe un commencement de preuve concernant un cas de dumping. Ce système serait analogue à celui qui est actuellement utilisé pour surveiller les importations d'automobiles, de matériel électronique et d'autres produits en provenance du Japon. Ainsi, une solide base d'information serait établie lors du déroulement de l'enquête, qui, si elle est maintenue pendant une période déterminée après la clôture de l'instruction, permettrait d'évaluer l'efficacité des contre-mesures. Il va sans dire que ce système poserait des problèmes et représenterait une charge administrative supplémentaire pour les États membres, mais ces inconvénients seraient plus que compensés par le sentiment de confiance qu'il donnerait au plaignant. Cette surveillance serait une preuve de la volonté de la Commission de mettre fin au dumping.

D. Droits provisoires et engagements de prix

11. Le pouvoir de la Commission d'imposer des droits provisoires est prévu à l'article 11 du règlement n° 3017/79, qui stipule que ces droits peuvent être appliqués «lorsqu'il ressort d'un examen préliminaire qu'un dumping ou qu'une subvention existe et lorsqu'il y a des éléments de preuve suffisants d'un préjudice causé de ce fait et que les intérêts de la Communauté nécessitent une action . . .».

Ainsi, la Commission dispose d'une grande latitude pour imposer des droits provisoires, mais on lui a souvent reproché d'être peu disposée à y recourir. On pourrait répondre que la procédure anti-dumping est conciliatoire et qu'un recours irréfuté aux droits provisoires pourrait donner lieu à des représailles et compromettre l'issue de la plainte. Toutefois, toute plainte pour dumping a un caractère rétroactif, et une grave préjudice peut avoir été subi avant que des éléments de preuve puissent être réunis. Il est donc recommandé que, dès lors que l'enquête fait apparaître, à l'issue d'un examen préliminaire, des éléments de preuve suffisants quant à l'existence d'un dumping et d'un préjudice, un droit provisoire soit normalement appliqué, afin de remédier, pendant le déroulement de l'enquête, au préjudice présumé. Cette solution écarterait l'une des principales critiques faites à l'encontre de la procédure de la Commission, à savoir que l'industrie plaignante subit un préjudice irréparable avant que la longue procédure d'enquête soit achevée et qu'une décision définitive soit prise. Elle inciterait également les plaignants à conclure des accords de prix et à clore rapidement l'affaire (voir affaire des roulements à billes—CR page 93).

12. Les droits anti-dumping ou autres contre-mesure ont pour objet de remédier au préjudice et non pas de supprimer strictement parlant le dumping. Les engagements de prix sont une solution commode en ce sens qu'ils impliquent un certain consensus et n'exigent pas une enquête prolongée. Ils présentent malheureusement certains inconvénients: en particulier, leur effet est souvent annulé par des facteurs tels que l'inflation; les importateurs absorbent parfois eux-mêmes l'augmentation des prix et le préjudice subsiste (voir CR—pages 13 à

the injury continues as before. (See CR pp. 13-14, 43). These difficulties are exacerbated by the confidentiality rules under Article 8 of Regulation 3017/79 which preclude the Commission from informing the complainant of the exact nature of any price undertaking, the Commission merely having to satisfy the Advisory Committee that the undertaking will eliminate the injury, and the case can be closed. Accordingly, a complainant who will frequently have spent a great deal of time and money preparing his case will not know whether his efforts have been successful (See Seed Crusher Case CR pp. 82-83, French Enamelled Wire Case, CR p. 43).

13. If the public is to have full confidence in the Commission's Anti-Dumping activities, the remedies must be seen to be efficacious; to achieve this the confidentiality rules must be interpreted strictly so that a complainant can be made aware of the general terms of any price undertaking which is used to conclude his case. As a further safeguard he should be able to insist that the Commission conclude the investigation and, if appropriate, recommend a definitive duty if he is not satisfied with the price undertaking offered. Such a right would be a considerable encouragement to both Commission and defendant to make price undertakings as transparent and effective as possible. It is also considered that the surveillance procedure mentioned under paragraph 10 would be a useful way of measuring the effectiveness of price undertakings and therefore should be kept in operation for at least twelve months after the price undertaking commenced; if there were no diminution in the injury during this time the complainant would have grounds for a review.

E. Defendants' Rights

14. In one's natural zeal to defend the interests of Community industry, it is easy to overlook the rights of the defendants. It is important that these should be properly considered because not only is the anti-dumping code a legal instrument to be administered impartially, but Community industries are themselves frequently the subject of dumping complaints in other countries, so that if the procedure was abused retaliation would follow and the purpose of the anti-dumping rules defeated (see evidence of Mr. Jeremy Lever, CR p. 108). The Advocate General's opinion in the Ball Bearing case made a number of detailed criticisms of the Commission's procedures, most of which have been met by the new Regulation. As a result, on the opening of a complaint, a summary of the information received is published in the Official Journal and exporters and importers must be advised of the complaint and given a stated time to prepare their replies. The conclusions of the investigation are similarly published, and the Commission gives reasons for its decision in considerable detail. It is suggested that this process should be taken one stage further and that the Regulation should be amended to state explicitly that the defendant should have the right to a clear statement of all the facts alleged against him and a stated time to prepare a reply as soon as a complaint is formally submitted. In this context the confidentiality provisions should be interpreted as narrowly as possible so that complainants will be discouraged from bringing vexatious actions as they would be forced to reveal the bulk of their case to a competitor at an early stage.

14, 43). Ces difficultés sont accentuées par la règle du traitement confidentiel prévu à l'article 8 du règlement n° 3017/79 qui interdit à la Commission d'informer le plaignant de la nature exacte des engagements de prix; la Commission doit simplement convaincre le Comité consultatif que l'engagement remédiera au préjudice, et l'affaire est close. En conséquence, les plaignants qui, souvent, consacrent beaucoup de temps et d'argent à préparer leur plainte ne sauront pas si leurs efforts ont abouti (voir affaire des tritrateurs de graines de soja, CR p. 82 et affaire des fils émaillés en France, CR p. 43).

13. Pour que le public fasse pleinement crédit aux actions anti-dumping de la Commission, il faut que les contre-mesures se révèlent efficaces; à cette fin, les règles de traitement confidentiel doivent être interprétées de manière stricte de telle sorte qu'un plaignant puisse être informé des conditions générales de l'engagement de prix obtenu dans son cas. A titre de garantie supplémentaire, il devrait pouvoir exiger que la Commission conclue l'enquête et, le cas échéant, recommander la fixation d'un droit définitif s'il n'est pas satisfait de l'engagement de prix offert. Ce droit encouragerait fortement la Commission et le plaignant à établir des engagements de prix aussi transparents et efficaces que possible. Certains considèrent également que la procédure de surveillance évoquée au paragraphe 10 serait un moyen d'évaluer l'efficacité des engagements de prix et devrait donc être maintenue pendant douze mois au moins à compter de l'entrée en vigueur de l'engagement de prix; si le préjudice n'est pas atténué pendant cette période, le plaignant serait en droit de demander un réexamen.

E. Droits des défendeurs

14. Le souci naturel de défendre les intérêts de l'industrie communautaire peut faire négliger les droits des défendeurs. Il importe de prendre en compte comme il se doit ces droits non seulement parce que le code anti-dumping est un instrument juridique qui doit être appliqué impartialement, mais aussi parce que les industries communautaires elles-mêmes font souvent l'objet de plaintes en dumping dans d'autres pays, de telle sorte que si la procédure était utilisée à mauvais escient, des représailles s'ensuivraient et les règles anti-dumping n'atteindraient pas leur but (voir témoignage de M. Jeremy Lever, CR p. 108). L'avis de l'avocat général dans l'affaire des roulements à bille renferme un certain nombre de critiques précises à l'encontre des procédures de la Commission, critiques à la plupart desquelles le nouveau règlement a remédié. En conséquence, à l'ouverture d'une enquête, un résumé des informations reçues est publié au Journal officiel et les exportateurs et importateurs doivent être avisés de la plainte et disposer d'un délai déterminé pour préparer leur défense. Les conclusions de l'enquête sont également publiées, et la Commission motive ses décisions d'une façon très précise. Il est proposé d'aller plus loin et de modifier le règlement de façon à reconnaître explicitement au défendeur le droit d'être informé clairement de tous les faits qui lui sont reprochés et de disposer d'un délai déterminé pour préparer sa réponse dès qu'une plainte a été officiellement déposée. A cet égard, il conviendrait d'interpréter aussi étroitement que possible les dispositions relatives au traitement confidentiel, afin de dissuader les plaignants de déposer des plaintes peu fondées, puisqu'ils

15. Similarly it is suggested that once a price undertaking has been established and accepted by the complainant (see paragraph 12) no new investigation should be opened until the defendant has been consulted and given an opportunity to show that injury had in fact been eliminated. This would introduce an element of stability into the procedure and would prevent complainants from constantly trying to improve their position. For similar reasons it is suggested that defendants should not be able to request the review of a definitive duty until at least six months after its imposition.

F. Appeals Procedure

16. It will be clear that given the complexity of anti-dumping complaints and the considerable commercial and industrial interests involved, it is essential that there are adequate opportunities for appeal from Commission decisions and judicial review of the procedures and the international legal concepts of dumping and subsidization. In his opinion on the Ball Bearing Case, Advocate General Warner stated that the fact that the Japanese had been allowed to bring an appeal in that particular case "did not necessarily mean that every time a Regulation of the Council imposes a definitive anti-dumping duty or provides for the collection of a provisional one, the exporters concerned will necessarily be entitled to challenge it under Article 173 of the Treaty".

It is considered that such a right of appeal for both defendants and complainants should be established quite clearly and that this would go some way to soften the impact of the more frequent use of provisional duties (see paragraph 11). The Committee is indebted to Mr. Jeremy Lever QC and his associates for the suggestion that an appeals committee of experts in commercial defence should be established to hear appeals from the Commission on matters of procedure and findings of fact. It has correctly been pointed out that anti-dumping disputes frequently involve complicated questions of economics, accountancy and commercial practice which are outside the experience of the professional lawyer, so a Committee of this nature would remove a considerable potential burden while ensuring that the Court would retain control over questions of law and principle. Appeal from the Committee would lie to the full Court. It is considered that the institution of such a body would go far to remove any lingering doubts about the transparency of the Commission's procedure and give all parties confidence that the Regulations will be impartially administered irrespective of the calibre and quality of the responsible officials (see Mr. Lever's evidence, CR p. 94).

17. At the hearing there was much discussion of the third element in an anti-dumping determination—that of public interest and possible political pressure on the Commission (see discussion of Soya case, CR pp. 85-86 and Lever evidence p. 95). In general it is concluded that some Community interest clause is necessary and desirable and that in practice it has only been a significant factor on very few occasions. Naturally enough the existence of such a discretion, and the fact that unlike the United States Community producers do not have an

seraient contraints de révéler tous les éléments de leur affaire à un concurrent dès les premiers stades de l'instruction.

15. Il est également proposé qu'après établissement et acceptation par le plaignant d'un engagement de prix (voir paragraphe 12), aucune nouvelle enquête ne puisse être ouverte tant que le défendeur n'a pas été consulté et n'a pas eu la possibilité de prouver que le préjudice a été éliminé. Cette condition introduirait un élément de stabilité dans la procédure et empêcherait les plaignants de chercher constamment à améliorer leur position. Pour des raisons analogues, les défendeurs ne devraient pas pouvoir demander le réexamen d'un droit définitif dans un délai de six mois au moins à compter de son imposition.

F. Procédures d'appel

16. Il va sans dire que, eu égard à la complexité des plaintes pour dumping et aux énormes intérêts commerciaux et industriels en jeu, il est essentiel de prévoir des procédures appropriées de recours contre les décisions de la Commission et de révision judiciaire des procédures et des notions juridiques internationales de dumping et de subvention. Dans son avis sur l'affaire des roulements à bille, l'avocat général Warner a déclaré que si les Japonais avaient été autorisés à faire appel dans ce cas d'espèce, «cela ne signifiait pas nécessairement que, chaque fois qu'un règlement du Conseil imposerait un droit anti-dumping définitif ou prévoirait un droit provisoire, les exportateurs intéressés auraient nécessairement le droit de s'y opposer en vertu de l'article 173 du Traité».

On estime que ce droit d'appel au bénéfice des défendeurs et des plaignants devrait être établi très clairement dans une certaine mesure à atténuer l'incidence du recours plus fréquent aux droits provisoires (voir paragraphe 11). La commission doit à M. Jeremy Lever, Conseiller de la Reine, et à ses associés une proposition concernant la création d'une commission d'appel composée d'experts en matière de défense commerciale et chargée de juger en appel des décisions de la Commission sur les points de procédure et les conclusions. Il a été souligné à juste titre que les différends en matière de dumping impliquent fréquemment des problèmes économiques, comptables et commerciaux complexes qui ne sont pas du ressort d'un juriste professionnel, si bien que l'institution d'une commission de cette nature pourrait alléger considérablement la procédure tout en préservant l'autorité de la Cour pour les questions de droit et de principe. Il pourrait être fait appel des décisions de la commission devant la Cour. On considère que la mise sur pied d'un tel organe contribuerait beaucoup à dissiper les doutes qui subsistent au sujet de la transparence de la procédure de la Commission et donnerait à toutes les parties la certitude que les règlements sont appliqués impartialement, quels que soient l'importance et le titre des fonctionnaires compétents (voir témoignage de M. Lever, CR p. 94).

17. Lors de l'audition, le troisième facteur intervenant dans la détermination des plaintes, à savoir l'intérêt public et les éventuelles pressions politiques exercées sur la Commission, a été longuement débattu (voir le débat sur l'affaire du soja—CR pp. 85 et 86, et le témoignage de M. Lever—p. 95). Il a été convenu en général qu'une clause relative aux intérêts communautaires est nécessaire et souhaitable et que, dans la pratique, cet élément n'est que très rarement déterminant. Il va sans dire que cette liberté d'action et le fait que les

absolute right to be protected from dumping has given rise to considerable concern and led to unjustified complaints that remedies have been denied for political reasons. It is considered that the establishment of a right of appeal and a special Committee would do much to allay such fears, as it would at least force the Commission to state categorically that public interest had or had not been a factor in determining a case.

G. Commercial

18. During the hearing it emerged very clearly from the evidence of Mr. Forrester (CR p. 36 *et seq*) that anti-dumping procedures are in danger of being abused and applied to cases for which they were never designed; the French Enamelled Wire and Christmas Card cases (CR pp. 42 and 75) are useful illustrations. As already mentioned, the GATT system was designed to police a situation where growth in trade was taken for granted and accordingly only provided limited remedies (Articles VI and XIX) to defend domestic markets. The underlying assumption of GATT is that any restraint on trade is *a priori* undesirable and should only be possible in exceptional cases. The strains on the anti-dumping procedure and the frequent criticisms of the way in which it is applied flow directly from the fact that in most instances it is the only method of commercial defence available and therefore applied to circumstances for which it was never envisaged. In practice, the Commission's Commercial Defence Services confine themselves to cases of dumping and subsidization: if a complainant cannot show that there is dumping, there is no obvious remedy for his problem and the Commission cannot help him. This explains the number of ill-conceived dumping complaints and the frequent criticism that the Commission does not show sufficient energy in defending the interests of Community manufacturers.

19. As the Head of the Anti-Dumping Service has observed, one cannot detach anti-dumping and treat it in isolation from the Community's policy on external trade; the public interest in dumping is a tacit acknowledgement of the overlap of political and legal considerations. It is considered that at a time of steadily mounting external deficits the Commission has to be much more involved in protecting Community industry from the consequences of 'unfair trade', a concept which is quite foreign to GATT. On occasion, the intervention may be wholly political as with the present negotiations to induce the Japanese to accept voluntary restraints on certain exports, or part of GATT, as with the Multi-Fibre Arrangement to restrict textile imports from low cost countries; it may involve framework and cooperation agreements with countries such as Yugoslavia or regional groupings such as the ASEAN, or it may be a question of bilateral discussions around a particular product or commodity. All these examples are concerned with the regulation of trade in one way or another, but they have not been welded into a single common commercial policy—they have been approached in a piecemeal fashion. It is hoped that the encouraging progress made in recent months in establishing common positions vis-à-vis the U.S.A. and Japan will

producteurs de la Communauté, contrairement aux producteurs américains, ne jouissent pas d'un droit absolu de protection contre le dumping a suscité de vives inquiétudes et conduit à des plaintes injustifiées selon lesquelles des contre-mesures avaient été refusées pour des motifs politiques. On considère que l'établissement d'un droit d'appel et d'une commission spéciale contribuerait en grande partie à dissiper ces craintes, puisque la Commission serait au moins tenue de déclarer formellement si l'intérêt public a été pris en compte ou non dans l'évaluation d'une plainte.

G. Défense commerciale

18. Le témoignage de M. Forrester (CR pages 36 et suivantes) a fait ressortir très clairement au cours de l'audition que les procédures anti-dumping risquent de conduire à des abus et d'être appliquées dans des cas pour lesquels elles n'ont pas été conçues, ainsi que le démontrent l'affaire des fils émaillés français et celle des cartes de Noël (CR pages 42 et 75). Comme nous l'avons vu, le système du GATT a été instauré pour réglementer des échanges dont l'essor était considéré comme un fait acquis et ne prévoyait en conséquence que des moyens limités (articles VI et XIX) pour protéger les marchés nationaux. Le principe fondamental du GATT est que toute entrave aux échanges est *a priori* indésirable et ne peut se justifier que dans des circonstances exceptionnelles. L'interprétation forcée de la procédure anti-dumping et les critiques fréquentes formulées au sujet de son application sont dues au fait qu'elle représente dans la plupart des cas la seule méthode de défense commerciale disponible et qu'elle est donc appliquée à des cas pour lesquels elle n'avait pas été conçue. Dans la pratique, les services de défense commerciale de la Commission se cantonnent aux cas de dumping et de subvention; si un plaignant ne peut prouver l'existence du dumping, il n'existe aucun remède simple à son problème et la Commission ne peut lui venir en aide. C'est ce qui explique que nombre de plaintes pour dumping soient mal établies et que la Commission soit souvent accusée de ne pas défendre avec suffisamment de zèle les intérêts des producteurs communautaires.

19. Ainsi que le chef du Service anti-dumping l'a fait remarquer, on ne peut séparer les activités anti-dumping de la politique de commerce extérieur de la Communauté; la prise en compte de l'intérêt public dans la détermination du dumping équivaut à une reconnaissance tacite de l'imbrication des questions politiques et juridiques. On considère qu'en une période de déficit extérieur croissant, la Commission doit protéger plus activement les industries communautaires des effets du «commerce déloyal», concept étranger au GATT. Cette intervention peut parfois revêtir un caractère purement politique, telles les négociations actuelles visant à obtenir des Japonais qu'ils limitent volontairement certaines exportations, ou s'insérer dans le cadre du GATT, tel l'Accord multifibres visant à limiter les importations de textiles en provenance des pays à faible prix de revient; elle peut impliquer des accords cadres et des accords de coopération avec des pays, par exemple la Yougoslavie, ou des groupements régionaux, tel l'ASEAN, ou consister en des négociations bilatérales sur un produit ou une denrée particulière. Toutes ces interventions ont pour but de réglementer les échanges d'une manière ou d'une autre, mais elles n'ont pas débouché sur une politique commerciale commune elles procèdent d'une démarche frag-

be maintained and that a genuine common policy will emerge; at that point commercial defence will be seen as much more than merely interpreting GATT Rules and be more concerned with the pursuit of the trading interests of particular sectors in a way that is closer to the national trade ministries method of operation. The elimination of unfair trading practices reported by Community industries should be a regular subject for negotiation in new trading agreements and should be on the agenda of every cooperation council. The Commission must appreciate that just because dumping is not shown this does not mean that there is no problem for the complainant, and it must be prepared to look for other ways in which to help him.

20. It is therefore considered that the remit of the Commission's Commercial Defence Service should be officially extended to cover all aspects of commercial defence against unfair practices and should not be confined to breaches of GATT codes. The Service should be specifically charged with responsibility for assisting industries who find themselves in difficulties with third country partners by whatever means may be available and having due regard to the importance of maintaining the open trading system. Such a function could only be fully effective in the context of a common policy for trade.

H. Communication

21. The enquiry into the Anti-Dumping Service revealed considerable public ignorance over the nature of dumping which gave rise to much ill-considered criticism of the Commission's activity. The British Department of Trade has issued an excellent 'anti-dumping pack' which contains information on the nature of dumping and how to initiate a procedure. It is suggested that the Commission produce its own information booklet which explains the mechanics and limitations of dumping and the procedural problems associated with it. It is most important that the terminology should be as simple and clear as possible and directed at the small business manager. Such a venture would certainly remove misunderstanding and do much to enhance appreciation of the Commission's role (see also CR pp. 96, 101 *passim*).

I. Role of the Parliament

22. Your Committee believes that this particular report and the investigations that preceded it have played a valuable part in improving understanding of this important but obscure corner of international commercial practice. Parliament not only acts as a watchdog for the public interest in the broadest sense by making the Commission give an account of its actions, but also provides a vehicle through which the Commission itself can communicate with a wider public. This dialogue could be made more effective if the Commission were prepared to discuss current cases and problems with the Committee on External Economic Relations at six monthly intervals; the Committee would then decide whether it should

mentaire. Il faut espérer que les progrès encourageants qui ont été réalisés au cours des derniers mois avec la définition d'une position commune vis-à-vis des États-Unis et du Japon continueront et aboutiront à une véritable politique commune; la défense commerciale ira alors beaucoup plus loin qu'une simple interprétation des règles du GATT et visera davantage à protéger les intérêts commerciaux de certains secteurs selon une méthode d'action plus proche de celle des ministères du commerce nationaux. L'élimination des pratiques commerciales déloyales dénoncées par les industries communautaires devrait faire régulièrement l'objet de négociations dans le cadre de nouveaux accords commerciaux et figurer à l'ordre du jour de tout Conseil de coopération. La Commission doit être consciente du fait que l'absence de preuves quant à l'existence d'un cas de dumping ne signifie pas que le plaignant ne rencontre pas de difficultés, et elle doit être prête à rechercher d'autres moyens de lui venir en aide.

20. Il faut donc considérer que les compétences du Service de défense commerciale de la Commission doivent être officiellement étendues, afin qu'elles englobent tous les aspects de la défense commerciale contre les pratiques déloyales et ne soient pas limitées aux violations des règles du GATT. Le Service devrait être chargé expressément de venir en aide aux secteurs d'activité rencontrant des difficultés avec des partenaires de pays tiers, et cela en utilisant tous les moyens disponibles et en tenant dûment compte de la nécessité de préserver le libre-échange. Cette action ne peut être pleinement efficace que dans le cadre d'une politique commerciale commune.

H. Information

21. Les enquêtes réalisées au Service anti-dumping font apparaître combien le public est mal informé quant à la nature du dumping, ce qui donne lieu à des critiques hâtives à l'encontre des activités de la Commission. Le ministère britannique du commerce a publié un excellent «code anti-dumping» qui renferme des informations sur la nature du dumping et sur la procédure à suivre pour engager une action. Il est proposé que la Commission publie sa propre brochure d'information pour expliquer les mécanismes et les limites des actions anti-dumping—ainsi que les problèmes de procédure qu'elles posent. Il est extrêmement important que la terminologie employée soit aussi simple et claire que possible et à la portée des petites entreprises. Cette initiative contribuerait sans aucun doute à supprimer les malentendus et à mieux faire connaître le rôle de la Commission (voir également CR page 96, 101 *passim*).

I. Rôle du Parlement

22. Votre commission estime que le présent rapport et les recherches qui ont précédé son élaboration ont permis de mieux comprendre cet aspect important mais obscur des pratiques commerciales internationales. Le Parlement non seulement agit en tant que gardien de l'intérêt public dans le sens le plus large du terme en obligeant la Commission à rendre compte de ses actions, mais constitue également un instrument par l'intermédiaire duquel la Commission elle-même peut communiquer avec un large public. Ce dialogue pourrait être efficace, si la Commission était disposée à examiner tous les six mois avec la commission des relations économiques extérieures les affaires en cours et les problèmes en suspens; la

prepare a report for the full Parliament. This idea was endorsed by the Head of the Anti-Dumping Service at the conclusion of the public hearing (CR p. 110-111).

23. Finally, it is considered that the Commission should produce an annual report on Commercial Defence Policy analogous to that on competition policy, which would discuss progress in general and give details of current cases and those terminated during the year. Such a report would have the advantage of regularly calling attention to this important part of the Commission's activities and measuring whether the objectives of the kind of common commercial policy discussed in paragraph 19 were being met.

commission déciderait alors de l'opportunité d'élaborer un rapport à l'intention de l'Assemblée plénière. Cette idée a été approuvée par le chef du Service «anti-dumping» à l'issue de l'audition publique (CR pages 110 et 111).

23. Enfin, la Commission devrait présenter un rapport annuel sur la politique de défense commerciale, analogue au rapport sur la politique de concurrence, dans lequel elle examinerait l'évolution de la situation en général et exposerait en détail les enquêtes en cours et celles qui ont été conclues au cours de l'année. Ce rapport aurait l'avantage d'attirer régulièrement l'attention sur ce volet important des activités de la Commission et permettrait de vérifier si les objectifs de la politique commerciale commune évoquée au paragraphe 19 ont été remplis.

ANNEX

DEFINITION OF DUMPING

The nature of dumping. The concept of dumping is established by Article VI of GATT and refined by the code agreed by the Multilateral Trade Negotiations at Geneva. Article 113 of the Treaty of Rome provides for a common commercial policy on dumping and subsidization and the Community's specific powers in this area are detailed in Regulation 3017/79, which replaced Regulation 469/68. Dumping is thus a precisely defined legal concept and the fact that a particular trading practice may be unfair does not mean that it is actionable, we are concerned with an objective principle not a series of subjective judgments. The conditions for taking anti-dumping action are:

- (a) export sales below normal value,
- (b) material injury,
- (c) Community interest.

(a) *Normal value*

This is defined by Article 2 of Regulation 3017/79 as "The comparable price actually paid or payable in the ordinary course of trade for the like product intended for consumption in the . . . country of origin". (Art. 2(3)a.) Where there are no sales of a like product in the country of origin, or where such sales do not permit a proper comparison, normal value can be deduced from the price of similar products exported to a third country or a constructed value defined as "The costs in the ordinary course of trade, of materials and manufacture in the country of origin plus a reasonable margin for overheads and profits". (Art. 2(3)bii.) Where sales in the country of origin are below cost, that is at a price which is less than all fixed and variable costs "ordinarily incurred in its production" over an extended period and in such a manner that does not permit losses to be recovered within a reasonable period of time, normal value may be determined either by reference to other sales which are not made at a loss or to export sales to third countries, or on the basis of the constructed value "by adjusting the sub-production cost price . . . in order to eliminate loss and provide for a reasonable profit" (Art. 2(4)).

Special provisions are made for non-market economy countries where normal value may be determined by reference to the price at which similar products are sold domestically or exported by a market economy third country, or by reference to their constructed value in a market economy third country, normally at a similar stage of development or, as a last resort, by reference to the price paid in the Community adjusted where necessary to include a reasonable profit margin.

ANNEXE

DÉFINITION DU DUMPING

Définition du dumping. La notion de dumping est définie à l'article VI du GATT, et cette définition est précisée dans le code adopté lors des négociations commerciales multilatérales de Genève. L'article 113 du traité de Rome prévoit une politique commerciale commune concernant le dumping et les subventions, et les attributions précises de la Communauté dans ce domaine sont exposées en détail dans le règlement n° 3017/79, qui s'est substitué au règlement n° 469/68. Par conséquent, le dumping est une notion juridique définie avec précision, et le fait qu'une pratique commerciale soit déloyale n'implique pas qu'elle puisse faire l'objet d'une action en justice; l'objet du présent rapport est d'examiner un principe objectif et non d'émettre des jugements subjectifs. Les caractéristiques du dumping sont les suivantes:

- a) prix à l'exportation inférieurs à la valeur normale;
- b) préjudice matériel;
- c) intérêt de la Communauté.

a) *Valeur normale*

Cette valeur normale est définie à l'article 2 du règlement n° 3017/79 comme étant «le prix comparable réellement payé ou à payer au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans la pays d'origine» (article 2, paragraphe 3, alinéa a). Lorsqu'aucune vente de produit similaire n'a lieu dans le pays d'origine, ou lorsque de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable, il est possible de déduire la valeur normale du prix de produits similaires exportés vers un pays tiers ou de la valeur construite, définie comme étant «les coûts, au cours d'opérations commerciales normales, des matériaux et de la fabrication, dans le pays d'origine, plus une marge raisonnable pour les bénéfices et les frais généraux» (article 2, paragraphe 3, alinéa b). Lorsque, dans le pays d'origine, des ventes sont réalisées à des prix inférieurs aux coûts, c'est-à-dire à des prix inférieurs à tous les coûts, tant fixes que variables, «encourus normalement au cours de la production» et que ces ventes se sont échelonnées sur une période assez longue et qu'elles n'ont pas permis de couvrir tous les coûts dans un délai raisonnable, la valeur normale peut être déterminée sur la base des autres ventes faites à un prix qui n'est pas inférieur aux coûts de production ou sur la base des ventes à l'exportation destinées à des pays tiers, ou sur la base de la valeur construite, «en ajoutant le prix inférieur aux coûts de production (. . .) afin d'éliminer les pertes et de prévoir un «bénéfice raisonnable» (article 2, paragraphe 4).

Des dispositions particulières sont prévues pour les pays n'ayant pas une économie de marché; dans ces cas, la valeur normale peut être déterminée en fonction du prix auquel des produits similaires sont vendus sur le marché intérieur ou exportés par un pays tiers à économie de marché par référence à la valeur construite de produits similaires présentant normalement un degré semblable d'élaboration dans un pays tiers à économie de marché ou, finalement, en fonction du prix payé dans la Communauté pour un produit similaire, compte tenu

The export price with which the normal value is compared is the price when sold for export in the Community. However, where there are grounds for believing this price is unreliable, e.g. because the exporters and importers are related companies, then the export price is based on the first price at which the exported product is first sold to an independent buyer.

In order to achieve a fair comparison the normal value and export price are compared at the same level of trade, normally at the ex-factory level. The comparison is with sales made as near as possible at the same time and account is taken of any physical characteristics in the quantities sold and in the conditions and terms of sale in each market.

(b) *Material injury*

Article 4 of Regulation 3017/79 states "A determination of injury shall be made only if the dumped or subsidized imports are ... causing or threatening to cause material injury to an established Community industry or materially retarding the establishment of such an industry". (Art. 4(1).) It then gives a list of factors to be taken into account such as volume penetration, price cutting and the impact on the Community industry in terms of production, capacity utilisation, market share, profits, employment etc., at no time does it give a positive definition of what constitutes "material". The article goes on to state "The effect of the dumped or subsidised imports shall be assessed in relation to the Community production of a like product ... When the Community production of a like product has no separate identity the effect ... shall be assessed in relation to the narrowest group or range of production which includes the like product for which the necessary information can be found". (Art. 4(4).)

The Community industry is taken to be the producers of the whole of the like product or those whose output constitutes a major proportion of the total Community production, except that producers who import the dumped product or who are related to the exporters or importers may be excluded from the definition. Also, in exceptional circumstances, producers within a particular region may be considered as a Community industry, if the region forms an isolated market and there is concentration of dumped or subsidised imports into the isolated market.

The adoption of the concept of material injury was correctly regarded as a major triumph for the Commission's negotiators at Geneva and an important defence for Community manufacturers seeking to export to the United States.

(c) *Community interest*

The element of public interest is established by Article 12 of Regulation 3017/79 which states that: "Where the facts as

d'un ajustement visant à inclure une marge bénéficiaire raisonnable.

Le prix à l'exportation qui sert de référence à l'établissement de la valeur normale est le prix auquel le produit est importé par la Communauté. Cependant, lorsqu'il y a lieu de penser que ce prix ne peut servir de référence, par exemple lorsqu'il existe des liens commerciaux entre les exportateurs et les importateurs, le prix à l'exportation est alors constitué sur la base du prix auquel le produit exporté est vendu pour la première fois à un acheteur indépendant.

Afin d'établir une comparaison valable, le prix à l'exportation et la valeur normale sont comparés au même stade commercial, normalement à la sortie usine. La comparaison porte sur des ventes effectuées à des dates aussi voisines que possible, et il est tenu compte des caractéristiques physiques, des quantités et des conditions de vente de chaque marché.

(b) *Préjudice matériel*

L'article 4 du règlement n° 3017/79 précise: «Il ne sera déterminé de préjudice que si les importations qui font l'objet de dumping ou de subventions causent ou menacent de causer (...) un préjudice important à une production établie de la Communauté ou retardent sensiblement l'établissement de cette production» (article 4, paragraphe 1). Il énonce ensuite une liste des facteurs à prendre en considération, tels que le volume des importations, les réductions de prix et l'impact en résultant sur l'industrie communautaire en termes de production, d'utilisation des capacités, de part de marché, de bénéfices, d'emploi, etc., mais à aucun moment ne définit positivement la notion de «matériel». Cet article stipule encore que «l'effet des importations qui font l'objet de dumping ou de subventions doit être évalué par rapport à la production du produit similaire (...). Lorsque la production du produit similaire dans la Communauté ne peut être distinguée, l'effet (...) doit être évalué par rapport à la production du groupe ou de la gamme de produits le plus étroit comprenant le produit similaire pour lequel les renseignements nécessaires peuvent être trouvés» (article 4, paragraphe 4).

Par industrie de la Communauté, on entend l'ensemble des producteurs de produits similaires, ou de ceux d'entre eux dont la production cumulée constitue une proportion majeure de la production communautaire totale, à l'exception des producteurs qui importent des produits faisant l'objet de dumping ou qui ont des liens avec les exportateurs ou les importateurs, lesquels peuvent être exclus de la présente définition. Dans des circonstances exceptionnelles, des producteurs d'une région particulière peuvent être considérés comme représentant une production de la Communauté, si la région constitue un marché isolé et si des importations faisant l'objet de dumping ou de subventions se concentrent sur ce marché isolé.

L'adoption de la notion de préjudice matériel a été, à juste titre, considérée comme un succès important par les négociateurs de la Commission à Genève et comme un important instrument de défense des fabricants de la Communauté cherchant à exporter leurs produits vers les États-Unis.

(c) *Intérêt de la Communauté*

La notion d'intérêt public est introduite à l'article 12 du règlement n° 3017/79, qui stipule: «Lorsqu'il ressort de la

finally established show that there is dumping . . . and the interests of the Community call for Community intervention . . . " (Art. 12(1)).

This aspect was exhaustively discussed at the Public Hearing and the Head of the Commission's Anti-Dumping Service made a most helpful statement (See discussion of the soya case, CR page 87). The point that emerged quite clearly is that although the Commission acts with impartiality and avoids political restraints they are bound to take the overall Community policy into account and are subject to the final decision of the Council. A complainant who has proved his case does not have an automatic right to a remedy. This is quite different from American practice where protection from dumping is a legal right.

The Prima Facie Case. Complainants wishing to launch an anti-dumping procedure must first establish a prima facie case (Art. 5(a)). For this purpose the Commission provides a form which covers the basic information requirements to establish that there are sales below normal value and that material injury is being caused.

The judgment as to whether a prima facie case exists is entirely within the Commission's discretion and there are no restrictions on their determination as to what constitutes sufficient evidence provided they consult the Advisory Committee.

The investigation. The Regulation requires the Commission to undertake a full investigation following the announcement of proceedings in the Official Journal. The Commission is empowered to take all the necessary steps to find the facts including examination of records and visits to the Country of Origin. Members State Governments may be required to assist in any way that seems appropriate. Investigations are undertaken by two man teams.

The confrontation meeting. Regulation 3017/79 provides for the Commission to hold a meeting between the Parties at which conflicting views can be presented and discussed. The Commission's role would appear to be combination of examining magistrate and arbitrator and presumably is trying to effect a compromise. The function of confrontation meetings was criticised by the CEFIC Representative (see CR page 6 et seq.) on the grounds that it enabled the defendants to delay the investigation for an undue period of time while they prepared answers and this prejudiced the position of the Complainant. The Head of the Commission's Anti-Dumping Service felt that the confrontation meeting was an important part of the due process in that it gave the respondents an opportunity to make their position clear (CR page 7).

Provisional duties. Article 11 of the Regulation gives the Commission powers to impose provisional duties after a preliminary examination and consultation with the Advisory Committee. These remain in force for four months with the possibility of an extension for a further two months.

Termination of proceedings. The Commission may conclude its investigation by finding that dumping did not take place (Article 9), by concluding a price undertaking with the

constatation définitive des faits qu'il y a dumping (. . .) et que les intérêts de la Communauté nécessitent une action communautaire (. . .) » (article 12, paragraphe 1).

Cet aspect a été examiné de façon approfondie lors de l'audition publique, et le chef du Service anti-dumping de la Commission a fait une déclaration des plus utiles (voir examen de l'affaire du soja, CR p. 87). Cette discussion a fait ressortir très clairement que, bien que la Commission agisse avec impartialité et échappe aux contraintes politiques, elle doit tenir compte de la politique globale de la Communauté et elle est tributaire de la décision finale du Conseil. Un plaignant qui a apporté la preuve du préjudice subi ne peut automatiquement prétendre à réparation. Cette procédure est totalement différente de la pratique américaine, où la protection contre le dumping est un droit juridique.

Éléments de preuve suffisants. Le plaignant désirant entamer une procédure anti-dumping doit tout d'abord réunir des éléments de preuve suffisants (article 5, paragraphe 2). A cette fin, la Commission fournit un formulaire sur lequel doivent être portées les informations fondamentales permettant d'établir l'existence de ventes à des prix inférieurs à la valeur normale et le préjudice matériel qui en résulte.

Il incombe à la seule Commission de décider si les éléments de preuve réunis sont suffisants et elle est seule compétente pour déterminer ce qui constitue des éléments de preuve suffisants, à condition qu'elle consulte le comité consultatif.

L'enquête. Conformément au règlement, la Commission est chargée de procéder à une enquête approfondie après annonce de l'ouverture de la procédure au Journal officiel. La Commission est autorisée à prendre toutes les mesures qui s'imposent dans le cadre de l'enquête, y compris l'examen des livres et de visites dans le pays d'origine. Les gouvernements des États membres peuvent être invités à l'assister selon les moyens appropriés. L'enquête est menée par une équipe de deux agents.

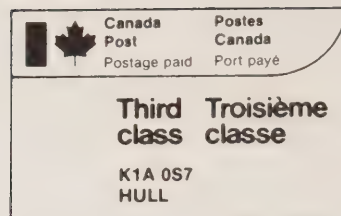
Réunion de confrontation. Le règlement n° 3017/79 prévoit que la Commission doit organiser une rencontre entre les parties pour exposer et discuter les points de vue divergents. Semblerait que la Commission cumule les fonctions de magistrat et d'arbitre, et elle doit vraisemblablement s'efforcer d' parvenir à un compromis. L'utilité des réunions de confrontations a été critiquée par le représentant du CEFIC (CR pp. et suivantes), qui a prétendu que ces réunions permettaient la défense de retarder l'enquête pendant une période inacceptable, période qu'elle mettait à profit pour préparer ses réponses, et que cette situation portait préjudice aux plaignants. Le chef du Service anti-dumping de la Commission a estimé que la réunion de confrontation était un élément important d'un processus approprié, en ce sens qu'elle permettait à la défense de préciser sa position (CR p. 7).

Droits provisoires. Aux termes de l'article 11 du règlement la Commission est autorisée à instituer un droit provisoire après examen préliminaire et consultation du comité consultatif. Ces droits provisoires sont valables pour une période maximale de quatre mois, et ils peuvent être prorogés pour une nouvelle période de deux mois.

Clôture de la procédure. La Commission peut conclure son enquête en constatant l'absence de pratique de dumping (article 9), en convenant d'un engagement de prix avec le défendeur.

respondent (Article 10) or by recommending the imposition of an anti-dumping duty to the Council. In all cases the Advisory Committee must be consulted and the decision published in the Official Journal. It is not at all clear to what extent the Advisory Committee is able to influence the Commission's conclusion as no account of its proceedings are published. At the public hearing the Head of the Anti-Dumping Service pointed out that he was responsible to the Commissioners themselves and that all recommendations were reviewed by the full Commission.

deur (article 10) ou en préconisant au Conseil d'imposer un droit anti-dumping. Dans tous les cas, le comité consultatif doit être consulté, et la décision est publiée au Journal officiel. On ne peut définir avec précision l'influence qu'exerce le comité consultatif sur la conclusion de la Commission, dans la mesure où aucun compte rendu des procédures n'est publié. Lors de la réunion publique, le chef du Service anti-dumping a souligné qu'il était responsable devant les commissaires eux-mêmes et que toutes les recommandations étaient examinées par le collège des commissaires.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of National Revenue, Special Assessments Branch:

Mr. K. McCammon, Director-General;

Mr. P. Zerr, Assistant Director.

Mr. R. Hines, Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance.

Mr. K. Besharah, Research Director, Anti-Dumping Tribunal.

Du ministère du Revenu national, Programmes de cotisation spéciale:

M. K. McCammon, directeur général;

M. P. Zerr, directeur adjoint.

M. R. Hines, directeur adjoint, Division des relations économiques, ministère des Finances.

M. K. Besharah, directeur de la recherche, Tribunal antidumping.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 26

Fascicule n° 26

Thursday, January 28, 1982

Le jeudi 28 janvier 1982

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

CONCERNANT:

Proposals on Import Policy

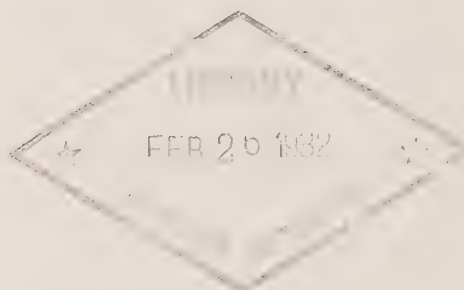
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESS:

TÉMOIN:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81-82Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce MacKasey, député

Mr. — M.

Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JANUARY 28, 1982

(27)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:46 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey, Nystrom and Thomson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witness: Professor K. Stegemann.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Stegemann made a statement and answered questions.

At 5:15 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 28 JANVIER 1982

(27)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15h 46 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey, Nystrom et Thomson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement.

Témoin: M. K. Stegemann.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur l'exposé de principes tendant à la modification de la législation canadienne sur l'importation et intitulé "Propositions relatives à la politique d'importation". (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27*).

M. Stegemann fait une déclaration et répond aux questions.

A 17h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Text]

Thursday, January 28, 1982

• 1552

The Chairman: Order, please.

I think Mr. Nystrom is back from the other committee. We will just get a few things on record. Maybe I will let you, Professor, state your name and who you represent and very succinctly, just for the record, the purpose of your appearance; and then we will be informal, as we usually are, and listen to what you have to say.

Mr. Klaus Stegemann (Scholar-in-Residence, The Institute for Research on Public Policy): Thank you, Mr. Chairman.

My name is Klaus Stegemann. I am a member of the Department of Economics at Queen's University, currently on leave and doing research as a scholar-in-residence at the Institute for Research on Public Policy here in Ottawa. I would like to make it clear, however, that I am appearing before your committee on my own behalf.

The general area of my research is Canada's trade policy. I recently wrote two theoretical papers exploring the rationale of anti-dumping policy and also have completed a comprehensive study of two major anti-dumping cases involving the importation of heavy hydro-electric equipment by provincial utilities. In this context, I have scrutinized the federal government's proposals on import policy as well as your committee's proceedings and many of the briefs which were submitted to you during the past year.

From my reading, I have gained the impression that the discussion of the proposed legislation lacks a clear policy focus because the objectives of anti-dumping policy and related special import measures have not been stated clearly enough to provide a guide for rational implementation.

The government's discussion paper approaches the question of the purpose of the new legislation only superficially by stating that certain amendments to the existing legislation will be required

if Canada is to equip itself to take full advantage of its rights under the GATT.

In my opinion, one should not infer from this statement that it would necessarily be in Canada's interest to make use of all GATT provisions or related codes that permit restricting international trade. Similarly, the mere fact that other countries use certain policies does not imply that such policies are good for those countries or that it would be wise for Canada to emulate those policies. Thus, references to GATT's indulgence or to import restricting activities of other countries cannot replace a statement of our national objectives that should be pursued by implementing the existing Canadian legislation and

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Translation]

Le jeudi 28 janvier 1982

Le président: A l'ordre!

Je pense que M. Nystrom est revenu de l'autre comité. Nous aurons quelques petites choses à faire noter au compte rendu, et peut-être que je vais vous demander, professeur, de décliner votre identité, de nous dire qui vous représentez et, très rapidement, pour le compte rendu, de nous donner la raison de votre présence parmi nous; nous pourrions ensuite procéder de façon très libre, comme à l'accoutumée, et nous vous écouterons.

M. Klaus Stegemann (spécialiste résident, Institut de recherches politiques): Merci, monsieur le président.

J'aimerais d'abord indiquer clairement que je témoigne ici en mon seul nom. Je m'appelle Klaus Stegemann, et je fais partie du département d'économie de l'Université Queen's, mais je suis actuellement en congé pour effectuer des recherches en tant que spécialiste résidant à l'Institut de recherches politiques d'Ottawa.

L'objet général de mes travaux est la politique commerciale du Canada. J'ai récemment écrit deux documents théoriques sur la raison d'être de la politique antidumping et achèverai bientôt une vaste étude sur deux importantes affaires d'anti-dumping comportant l'importation de matériel hydro-électrique lourd par des sociétés d'intérêt public provinciales. Dans ce contexte, j'ai analysé les «propositions relatives à la politique d'importation» du gouvernement fédéral, ainsi que les délibérations de votre Comité et plusieurs des mémoires qui lui ont été présentés l'année dernière.

D'après mes lectures, j'ai l'impression qu'il manque au débat sur la loi proposée un axe politique clair, les objectifs de la politique antidumping et des «mesures d'importation spéciales» connexes n'étant pas énoncés assez clairement pour permettre une mise en oeuvre rationnelle.

Le document de travail du gouvernement n'aborde que superficiellement l'objet de la nouvelle loi en déclarant que certaines modifications devront être apportées à la loi existante

si le Canada tient à profiter pleinement de ses droits en vertu du GATT.

A mon avis, on ne doit pas déduire de cette déclaration qu'il serait nécessairement dans l'intérêt du Canada d'utiliser toutes les dispositions du GATT ou de codes connexes qui permettent de limiter le commerce international. De même, le simple fait que d'autres pays utilisent certaines politiques ne signifie pas que ces politiques leur profitent ou que le Canada serait avisé de les copier. Ainsi, les renvois au GATT ou aux activités d'autres pays relativement à la limitation des importations ne peuvent remplacer une déclaration des objectifs qui devraient

[Texte]

of the objectives that should be pursued by amending the legislation as proposed.

One might argue that the purpose of the existing Anti-dumping Act can be inferred easily enough from Section 16.(1), which directs the tribunal to make an inquiry as to whether the dumping of certain imports

has caused, is causing or is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

It is not clear, however, why domestic producers should be protected against dumping while they are expected to take other risks in the marketplace. Furthermore, it is not obvious why the welfare of producers who are injured by dumping should be the only criterion on which the application of anti-dumping measures is decided. In my opinion, it is essential to give the tribunal a mandate for a more balanced interpretation, allowing a trade-off between the protection of domestic producers against material injury and the costs that anti-dumping measures impose on domestic buyers.

• 1555

Mr. Chairman, you, yourself, have addressed the question of policy objectives on numerous occasions during the committee's hearings. On June 16, 1981, for example, you wound up the day's discussion by stating:

I do not have any bias other than one to do what is right for Canadians We are not trying to develop a protectionist piece of legislation; we are trying to round out what is in place and, if it works and functions properly, everybody should benefit by it. That is really what we are after.

This was taken from the minutes, page 9:33.

Earlier that day, you had remarked:

There do not seem to be too many voices for the consumer in Parliament.

These comments suggest to me that you are aiming for a balanced view. In other words, you are trying to devise an import policy that promotes the national interest, rather than the particular interests of a certain industry or an individual company. I would like to propose that you express this objective prominently in your report to Parliament to provide direction for draftsmen and implementing agencies.

In my opinion, there can be no doubt that the existing anti-dumping regime is strongly biased in favour of import-competing domestic producers and that the amendments before you, on the whole, will increase that bias.

Furthermore, my research has convinced me that enforcement of the Anti-dumping Act in many cases is not in the national interest because the buyers' sacrifice, that is, the higher cost of their purchases, often exceeds the domestic producers' gain. As an example, let us take a case which I have studied in great detail, the hydro-electric generators case

[Traduction]

être poursuivis dans la mise en oeuvre de la loi canadienne existante ou proposée.

On pourrait alléguer que l'objet de la loi antidumping existante peut être assez facilement déduit du paragraphe 16.(1), aux termes duquel le tribunal doit chercher à savoir si le dumping de certaines importations

a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

Mais on ne sait pas clairement pourquoi les producteurs intérieurs doivent être protégés du dumping alors qu'on s'attend d'eux qu'ils prennent d'autres risques sur le marché. De plus, la raison pour laquelle le bien-être des producteurs confrontés à la concurrence des importations doit être le seul critère qui décide de l'application de mesures antidumping n'est pas évidente. Selon moi, il est essentiel d'accorder au tribunal le mandat nécessaire à une interprétation plus équilibrée qui permette un compromis entre, d'une part, la protection des producteurs intérieurs contre le préjudice sensible et, d'autre part, les avantages dont profitent les acheteurs intérieurs grâce à la concurrence vigoureuse qu'exercent les importations.

Monsieur le président, vous avez vous-même abordé la question des objectifs de la politique à maintes occasions au cours des audiences du Comité. Le 16 juin 1981, par exemple, vous concluez le débat de la journée en disant:

Si je suis biaisé, ce n'est que dans le sens des intérêts des Canadiens Nous n'essayons pas d'élaborer une législation protectionniste. Nous tentons plutôt de regrouper ce qui existe, et si notre affaire marche rondement, tout le monde devrait en profiter. Voilà vraiment ce que nous recherchons.

Extrait du compte rendu des délibérations, page 9:33.

Un peu plus tôt, vous faisiez remarquer:

Les consommateurs ne se font pas beaucoup entendre au Parlement.

Par ces observations, je crois comprendre que vous préconisez un point de vue équilibré. Autrement dit, vous essayez de concevoir une politique d'importation qui promeuve l'intérêt national plutôt que les intérêts particuliers d'une certaine industrie ou d'une société particulière. Vous me permettrez de vous proposer de faire ressortir cet objectif dans votre rapport au Parlement, afin de fournir une orientation aux rédacteurs et aux organismes de mise en oeuvre.

A mon avis, il ne fait pas de doute que le régime antidumping existant est fortement préjugé en faveur des producteurs intérieurs confrontés à la concurrence des importations et que dans l'ensemble, les modifications que vous étudiez augmenteraient ce préjugé.

De plus, mes recherches m'ont convaincu que dans bien des cas, la mise en oeuvre de la loi antidumping ne sert pas l'intérêt national, car le sacrifice imposé aux acheteurs (qui paient plus cher) est souvent supérieur au gain réalisé par les producteurs intérieurs. Prenons par exemple un cas que j'ai étudié de façon très détaillée: l'affaire des génératrices hydro-

[Text]

which was decided by the Anti-dumping Tribunal in early 1980. You have read about this case in CGE's voluminous brief and have been told about it by CGE witnesses; see minutes, No. 8.

First, it must be pointed out that, contrary to CGE's claim, the company did not lose four of the five disputed contracts because of Japanese dumping. Indeed, it is a matter of public record, summarized in the tribunal's finding of February 29, 1980, that the alleged dumping of generators during the 1975 to 1978 period did not cause injury, because CGE would not have won the major four of those five contracts anyway. As you are aware, Mr. Chairman, CGE has proposed what they call a "three-pronged approach" of deterrence in order to prevent aggressive exporters from getting "free bites" at the Canadian market; see minutes, page 8:8. If deterrence of dumping had worked in 1975 through 1978, CGE would have gained at most one minor contract. But the deterrence measures would have imposed a substantial cost on provincial purchasers of imported generators because foreign suppliers would have been forced to raise their prices. The additional cost would have represented a dead-weight loss to Canadians amounting to millions of dollars for each of the four contracts.

Second, even if one assumes that CGE, contrary to the tribunal's finding, could have won all the disputed contracts, it does not follow that anti-dumping action necessarily would have been in the national interest. In this particular case, CGE had to admit during the tribunal's hearing that the company could not have handled the additional contracts without substantially expanding its capacity. Among other things, they claim a foregone increase in employment of 1,200 man-years; see minutes, page 8:7. But this figure could not have represented a net increase of employment in the Canadian economy, because CGE and its suppliers would have hired professionals and highly skilled workers who are rarely unemployed. Indeed, a federal task force under the chairmanship of Mr. J. Hugh Stevens reported in 1978 that the Canadian electrical industry was "suffering from a shortage of highly skilled, experienced tradesmen and technical workers" and that the shortage was expected "to become more pressing over the next three to five years". This was taken from the report by Sector Task Force on the Canadian Electrical Industry, July 1978, page 25.

• 1600

The shortage of highly skilled labour was and is not, of course, restricted to the electrical industry. Given world-wide excess capacity for heavy electrical apparatus, it would be hard to argue that the national interest could be served by anti-dumping measures that encourage the expansion of CGE's employment at the expense of other Canadian employers, industries, and regions suffering from a shortage of highly skilled labour. It is, of course, understandable that representatives of industry, such as the chairman of CGE, try to identify the interests of their particular companies with the interest of "the Canadian economy"; see minutes, page 8:6. But by necessity, they have a partial view. What is good for Canadian General Electric is not always good for the country.

[Translation]

électriques jugée par le Tribunal antidumping au début de 1980, dont traitait le volumineux mémoire de la GEC et dont ont parlé les témoins de la GEC (voir compte rendu des délibérations, fascicule n° 8).

Premièrement, il est à noter que contrairement aux allégations de la GEC, celle-ci n'a pas, à cause du dumping japonais, perdu quatre des cinq contrats en litige. D'après les conclusions déposées par le tribunal le 29 février 1980, le prétendu dumping des génératrices entre 1975 et 1978 n'a pas causé de préjudice, puisque, de toute façon, la GEC n'aurait pas remporté quatre des cinq contrats. Si la «méthode d'approche à trois volets» que la GEC voudrait voir adoptée pour dissuader les exportateurs agressifs d'abuser du marché canadien (compte rendu des délibérations, page 8:8) avait été en vigueur à cette époque, la GEC aurait remporté au plus un petit contrat. Mais les mesures de dissuasion auraient imposé des frais appréciables aux acheteurs provinciaux de génératrices importées, car les fournisseurs étrangers auraient été obligés d'augmenter leurs prix. Les frais supplémentaires auraient représenté une lourde perte pour les Canadiens, de plusieurs millions de dollars pour chacun des quatre contrats.

Deuxièmement, même si l'on présume, contrairement aux conclusions du tribunal, que la GEC aurait remporté tous les contrats en litige, il ne s'ensuit pas que la mesure antidumping aurait nécessairement servi l'intérêt national. Dans ce cas particulier, la GEC a dû reconnaître, pendant les audiences du tribunal, qu'elle n'aurait pu traiter les contrats supplémentaires sans accroître sensiblement sa capacité de production. Elle allègue, entre autres, qu'elle prévoyait ajouter 1,200 années/hommes (compte rendu des délibérations, page 8:7). Mais ce chiffre n'aurait pu représenter un accroissement net d'emplois dans l'économie canadienne, car la G.E.C. et ses fournisseurs auraient engagé des spécialistes et des ouvriers hautement qualifiés, qui sont rarement en chômage. En fait, d'après le rapport de 1978 d'un groupe de travail fédéral dirigé par M. J. Hugh Stevens, l'industrie électrique canadienne «souffrait d'un manque d'ouvriers et de techniciens d'expérience hautement qualifiés», et cette pénurie devrait «s'aggraver dans les trois à cinq prochaines années» (rapport du Groupe de travail sectoriel sur l'industrie électrique canadienne, juillet 1978, page 25).

Evidemment, la pénurie de main-d'oeuvre hautement qualifiée n'était et n'est toujours pas limitée à l'industrie électrique. Vu la capacité excédentaire mondiale de production d'appareils électriques lourds, il serait difficile d'alléguer que l'intérêt national pourrait être servi par des mesures antidumping qui encouragent l'expansion des emplois de la G.E.C. au détriment d'autres employeurs, industries, et régions du Canada qui souffrent d'une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Il est évidemment compréhensible que des représentants de l'industrie, comme le président de la G.E.C., essaient d'assimiler l'intérêt de leur société particulière à celui de l'économie du Canada» (compte rendu des délibérations, page 8:6). Mais leur point de vue est nécessairement partial. Ce qui est bon pour la

[Texte]

Third, I do not wish to deny that situations might arise in which the implementation of anti-dumping measures is in the national interest. As mentioned earlier, I have written several theoretical papers trying to sort out the rationale of anti-dumping and related contingency policies; see especially "The Efficiency Rationale of Anti-dumping Policy and Other Measures of Contingency Protection", Discussion Paper No. 387, Institute of Economic Research, Queen's University, Kingston, Ontario, November 1980. Generally speaking, government intervention would be in the national interest when the incremental resource cost of making certain products domestically is less than the cost of importing them. This situation may arise when abnormal aggressiveness of foreign competition coincides with serious unemployment or under-employment of the specific types of labour and physical facilities that could be used to replace imported products with domestic products.

Mr. Chairman, my principal concern about the present anti-dumping system stems from the fact that the question of national interest is never put under the current procedures. All that is required for the implementation of anti-dumping duties is evidence of dumping causing material injury to domestic producers of like goods. The tribunal has no mandate to even consider the costs that its decisions impose on other groups or various regions of the country. A trade-off among interests is not permitted. It is the producers' interest alone that determines the application of the act. When the tribunal finds that producers have suffered or are likely to suffer material injury because of dumping, the consumers' interests have no weight whatsoever.

The affected buyers, of course, are often downstream producers rather than consumers. I am thinking, for example, of the recent anti-dumping case concerning hardboard bought from the Soviet Union. In that case it is quite evident that the tribunal's decision has imposed a burden on Canadian manufacturers of furniture. These manufacturers will suffer because they have been cut off from low-cost important raw materials. At the same time, domestic furniture has to compete with furniture from countries where low-cost hardboard is available. As a result, more jobs might be lost in the Canadian furniture industry than are gained by protecting the two producers of hardboard in Canada.

As I said before, it is by no means obvious why producers should be protected in this manner. If compassion were the reason, it would be better to grant open subsidies rather than hidden subsidies in the form of import restrictions that can have very costly side effects. If the national interest in the broadest sense is the objective, the compatibility of anti-dumping action for the national interest ought to be investigated in each case. Incidentally, if the fear of so-called predatory

[Traduction]

Générale électrique du Canada ne l'est pas toujours pour le pays.

Troisièmement, je ne voudrais pas nier qu'il peut se produire des situations où la mise en oeuvre de mesures antidumping sert l'intérêt national. Comme je l'ai mentionné plus haut, j'ai rédigé plusieurs documents théoriques pour tâcher de faire ressortir la raison d'être des politiques antidumping et des politiques secondaires connexes (voir notamment *The Efficiency Rationale of Anti-dumping Policy and Other Measures of Contingency Protection*, document de discussion n° 387, Institut de recherches économiques, Université Queen's, Kingston, Ontario, novembre 1980). De façon générale, l'intervention du gouvernement servirait l'intérêt national lorsqu'il est plus économique d'ajouter des ressources pour fabriquer le produit au Canada que de l'importer. Cette situation peut se produire lorsque la concurrence des importations est particulièrement âpre et qu'à cela s'ajoute le chômage ou le sous-emploi de types particuliers de main-d'oeuvre et d'installations qui pourraient être utilisées pour remplacer des importations par des produits intérieurs.

Monsieur le président, ma principale préoccupation quant au système antidumping découle du fait que la question de l'intérêt national n'est jamais sous-jacente aux procédures actuelles. L'imposition de droits antidumping exige seulement la preuve qu'un préjudice sensible est causé à des producteurs intérieurs de marchandises semblables. Le tribunal n'a pas le pouvoir de considérer ne serait-ce que le coût de ses décisions pour d'autres groupes ou régions du pays. Il ne peut faire de compromis, compte tenu des divers intérêts en cause. C'est l'intérêt des producteurs qui, lui seul, détermine l'application de la loi. Quand le tribunal juge que des producteurs ont souffert ou souffriront d'un préjudice sensible à cause d'un dumping, les intérêts des consommateurs n'ont tout simplement pas de poids.

Bien entendu, les acheteurs les plus touchés sont souvent les producteurs en aval, par opposition aux consommateurs. Je pense, par exemple, au cas récent d'antidumping concernant le bois aggloméré en provenance de l'Union soviétique. Dans ce cas précis, il semble assez évident que la décision du tribunal a imposé un fardeau aux fabricants canadiens de meubles. En effet, ces fabricants souffriront de ne plus avoir accès à une source peu coûteuse de matières premières importantes. Mais qui plus est, les fabricants canadiens de meubles auront à faire concurrence à des meubles importés de pays où le bois aggloméré est disponible à un prix inférieur. Par conséquent, il se pourrait fort bien que plus d'emplois soient perdus dans l'industrie du meuble canadien que n'en créera la protection des deux producteurs de bois aggloméré du Canada.

Comme je l'ai dit plus haut, la raison pour laquelle il faut protéger ainsi les producteurs n'est nullement évidente. Si c'est par compassion, il vaudrait mieux leur accorder des subventions plutôt que d'imposer une limite des importations qui peut avoir des effets secondaires très coûteux. Si l'intérêt national au sens large est l'objectif visé, la compatibilité des mesures antidumping et de l'intérêt national devrait être examinée dans chaque cas. Soit dit en passant, si la crainte des prix abusive-

[Text]

pricing and subsequent exploitation of domestic consumers is a motive for anti-dumping policies, the relevance of this aspect should also be demonstrated on a case-by-case basis.

• 1605

I would submit that there has not been a single case since the Anti-dumping Act came into effect in 1969 in which it could have been argued that foreign suppliers would gain substantial monopoly power by dumping in the Canadian market. Furthermore, in most cases, one could depend on the self-interest of domestic buyers to prevent an excessive dependence on certain sources of supply. In this regard, it would seem presumptuous for the federal government to try to prevent, for example, provincial utilities from making "short-sighted" purchasing decisions. Indeed, these utilities may be more concerned about the increase in monopoly power that domestic suppliers of heavy electrical apparatus might derive from increased protection under the Anti-dumping Act.

Let me summarize this submission by making three specific recommendations:

First: Assuming that you wish to devise a policy that serves the national interest, it is essential for the tribunal to be given a mandate to investigate questions of national interest, rather than merely the interest of import-competing producers. Ideally, this mandate should be expressed in Section 2 of the draft legislation in the context of the definition of "material injury" and/or in Sections 20 and 21 dealing with the tribunal's inquiries.

If changing the tribunal's mandate seems too radical a departure from past policy, the new legislation should at least contain an override provision that permits waiving, or setting aside, of anti-dumping measures when they would adversely affect the national interest. As you are aware, there is a precedent for the national interest superseding the Anti-dumping Act in the case of pharmaceutical products—Section 23 of the Anti-dumping Regulations, June 1972. In my view, Section 11 of the draft legislation, which provides for such individual exemptions, should explicitly establish the prerogative of national interest.

You may recall that Section 30.(1) of the 1968 draft legislation required the tribunal to seek the advice of a panel consisting of deputy ministers from at least four specified departments—see white paper on anti-dumping, 1968, page 86. Thus, there appears to have been concern about making the tribunal's decisions consistent with the broader objectives of government policy.

As you are also aware, Mr. Chairman, Article VI(2) of the GATT stipulates only that countries may—rather than must—levy anti-dumping duties, and Article 8(1) of the Tokyo Round Anti-dumping Code includes an exhortation to the participating parties to reserve themselves a discretion in

[Translation]

ment bas et de l'exploitation subséquente des consommateurs intérieurs est un motif qui justifie les politiques antidumping, la pertinence de ces aspects devrait également être étudiée dans chaque cas.

Je pense que depuis l'entrée en vigueur de la loi antidumping, en 1969, il n'y a pas eu un seul cas où l'on aurait pu alléguer que des fournisseurs étrangers auraient acquis un monopole appréciable en faisant du dumping sur le marché canadien. De plus, dans la plupart des cas, on aurait pu se fier à l'intérêt personnel des acheteurs intérieurs pour empêcher une dépendance excessive à l'égard de certaines sources d'approvisionnement. À ce sujet, il semblerait présomptueux de la part du gouvernement fédéral d'essayer d'empêcher les sociétés d'intérêt public provinciales de prendre des décisions d'achat «qui manquent de vision». En fait, ces sociétés craignent peut-être davantage l'accroissement de monopole que la loi antidumping pourrait permettre aux fournisseurs d'appareils électriques lourds.

Pour résumer le présent mémoire, voici trois recommandations particulières:

Premièrement, en présumant que vous souhaitez concevoir une politique qui serve l'intérêt national, il est essentiel que le Tribunal canadien des importations proposé ait le mandat d'enquêter sur les questions d'intérêt national et non pas simplement sur l'intérêt des producteurs confrontés à la concurrence des importations. Idéalement, ce mandat devrait être énoncé à l'article 2 du projet de loi, dans le contexte de la définition de *préjudice sensible*, ou aux articles 20 et 21, qui traitent des enquêtes du tribunal, ou aux deux.

Si une refonte du mandat du tribunal vous semble une dérogation trop radicale à la politique antérieure, la nouvelle loi devrait tout au moins contenir une disposition dérogatoire permettant la dérogation aux mesures antidumping, lorsque ces dernières sont jugées contraires à l'intérêt national. Comme vous le savez, il existe un précédent où il a été jugé que l'intérêt national avait préséance sur la loi antidumping dans le cas des produits pharmaceutiques—article 23 du Règlement antidumping, juin 1972. À mon avis, l'article 11 du projet de loi qui prévoit ce genre d'exemption individuelle devrait explicitement établir la suprématie de l'intérêt national.

Vous savez sûrement que le paragraphe 30.(1) du projet de loi de 1968 stipulait que le tribunal devait demander l'avis d'un conseil composé de sous-ministres d'au moins quatre ministères distincts—voir le Livre blanc sur l'antidumping, 1968, page 86. Il semble donc que l'on s'était préoccupé à l'époque de la nécessité de s'assurer que la décision du tribunal soit conforme aux objectifs plus larges de la politique du gouvernement.

Comme vous le savez également, monsieur le président, l'article VI(2) du GATT stipule uniquement que les pays peuvent... ou plutôt doivent... prélever des droits antidumping, et l'article 8(1) du Code antidumping du Tokyo Round exhorte les parties signataires à se réserver un pouvoir discrétionnaire.

[Texte]

deciding whether or not to impose such duties in individual cases. The code also suggests the use of rates of duty that are less than the margin of dumping. In fact, as you know, the EEC anti-dumping law requires that before any duty is imposed it must be shown not only that injurious dumping exists but also that "the interests of the community call for intervention". This phrase occurs in Article 11(1) and Article 12(1) of Council Regulation No. 3017/79 of December 20, 1979.

Second: Assuming that you wish to devise a policy that serves the national interest, it is also essential that there be an opportunity to investigate the merit for anti-dumping duties and other special import measures on a case-by-case basis before the protection becomes effective. For this reason, the government should be most reluctant to implement any changes in the law that would strengthen its deterrent effects. Whenever enforcement of anti-dumping law depends on deterrence, it becomes impossible to ascertain whether the implementation of protection is in the national interest.

• 1610

This concern applies especially to the "three-pronged" deterrence approach proposed by CGE, as recorded in Minutes, issue 8, page 8. But other forms of "noiseless" enforcement, such as the proposed price undertakings, might suffer from the same shortcomings, though possibly to a lesser degree. As you remarked during a past hearing, Mr. Chairman, it is your committee's intention to set up "an arsenal of weapons to be used only if it is very clear that it should be used". This was recorded in Minutes, issue 9, page 13. If you wish to limit the use of the arsenal, you have to depend on case-by-case implementation rather than deterrence and automatic protection.

A policy that depends on case-by-case implementation also requires that the parties opposing protective measures be given the time and opportunity to make representations. It is necessary for all relevant evidence to be presented if the tribunal is to find a trade-off that is in the national interest. While it is important that the time span between the initiation of an investigation and the final decision be shortened, such streamlining should not occur at the expense of the opposing parties.

Third: Assuming that you wish to devise a policy that serves the national interest, it is furthermore essential that protective measures are not maintained in perpetuity. Circumstances can change rather quickly and protection of a domestic industry that can be justified at a particular point in time may become inappropriate a few years later. It seems to me that the review provision in Section 35.(2) of the draft legislation is too weak. The remedy your committee should recommend is to have a "sunset" clause according to which all special import measures lapse five years after the original decision, unless it can be

[Traduction]

tionnaire pour ce qui est de déterminer l'opportunité d'imposer ou non ce genre de droit dans des cas particuliers. Le code recommande également l'application de taux de droit inférieurs à la marge de dumping. En fait, comme vous le savez, la loi antidumping de la CEE stipule qu'avant d'imposer un droit, il doit être prouvé, non seulement qu'il existe une situation de dumping préjudiciable, mais également que «l'intérêt de la communauté justifie une intervention». Cette disposition se trouve aux articles 11(1) et 12(1) du Règlement du conseil n° 3017/79 du 20 décembre 1979.

Deuxièmement, en présumant que vous souhaitez concevoir une politique qui serve l'intérêt national, il est également essentiel de prévoir un moyen d'enquêter sur le bien-fondé des droits antidumping et des autres mesures spéciales d'importation, sur une base individuelle, avant de mettre ces mesures de protection en vigueur. Par conséquent, le gouvernement devrait faire preuve de réticence pour ce qui est de mettre en oeuvre des modifications de la loi qui pourraient renforcer ses effets de dissuasion. Lorsque l'application de la loi antidumping est fondée sur la dissuasion, il devient impossible de déterminer s'il est dans l'intérêt national d'appliquer des mesures de protection.

Cette préoccupation s'applique notamment à la «méthode d'approche à trois volets» proposée par la GEC en ce qui concerne la dissuasion (voir le compte rendu des délibérations, fascicule 8, page 8). Cependant, d'autres mesures moins tapageuses, comme les engagements à réviser les prix, présentent aussi les mêmes lacunes, quoique peut-être à un degré moindre. Comme vous l'avez fait remarquer lors d'une audience, monsieur le président, votre Comité a l'intention de créer «un arsenal qu'on utilisera uniquement en cas de nécessité absolue» (voir le compte rendu des délibérations, fascicule 9, page 13). Si vous voulez limiter l'utilisation de cet arsenal, vous devez appliquer la loi selon chaque cas particulier et non pas recourir à la dissuasion ni à la protection automatique.

Une politique mise en oeuvre en fonction de chaque cas particulier exige aussi que les parties qui s'opposent aux mesures de protection aient le temps et l'occasion de se faire entendre. Il est nécessaire que toutes les preuves pertinentes soient présentées si le tribunal doit trouver un compromis qui sert l'intérêt national. Bien qu'il importe d'abrégier l'intervalle entre l'ouverture d'une enquête et la décision finale, cette mesure ne doit pas être prise au détriment des parties opposantes.

Troisièmement, en présumant que vous souhaitez concevoir une politique qui serve l'intérêt national, il est également essentiel que les mesures de protection ne soient pas maintenues à perpétuité, car les situations changent et la protection d'une industrie intérieure qui était justifiée à une époque donnée peut ne plus l'être quelques années plus tard. Il me semble que la disposition de révision prévue au paragraphe 35.(2) du projet de loi est trop faible. Comme solution, votre Comité devrait recommander une disposition d'application temporaire, aux termes de laquelle toutes les mesures d'import-

[Text]

established that their continuation still is in the national interest.

This concludes my opening statement, Mr. Chairman. I would be most pleased to elaborate on these comments in response to questions by the committee.

The Chairman: Thank you very much, Professor Stegemann. I must compliment you on a very comprehensive report that deals with issues in a very pragmatic manner. I perhaps wish I was one of your students in economics. But economists do not always agree, and there are some things in here that you can understand we may not necessarily agree with. But I do think we will try to do justice to it.

I am particularly flattered perhaps by your references to some of the things I say. I tend to be, as you know, a small "I" liberal in the import policy, and I am very concerned about consumer interests. I think you are quite right in pointing out that perhaps there has not been enough emphasis on consumer interests before the committee, but that may be our fault in picking out advocates, which is why we have Consumer and Corporate Affairs represented here today.

I may inform you that the case for consumers was made also very forcibly last week in our discussions with officials of the British Columbia government. We also, I would anticipate, before our hearings are concluded, will be speaking probably with one of the utilities, either in Newfoundland or British Columbia, and have some, let us say, pertinent observations also about the CGE brief and the whole area of So what you have in there is very, very useful to me.

John, would you like to start the questioning?

Mr. Thomson: Well, I will. Thank you, Mr. Chairman.

This committee has focused its attention in this legislation—and the legislation itself, of course, addresses it—on unfair and predatory trade practices. It is not very clear to me where we would draw the line, or where you might draw the line, in protecting Canadian industry against unfair and predatory trade practices. Let us take, for example, maybe two industries, the textile industry and the Canadian automotive industry. Presumably you envision some sort of a procedure where we would weigh the net economic benefits when you refer to a balanced view—net economic benefits. I find it hard to come to grips with how you would go about making that type of an analysis.

• 1615

Mr. Stegemann: By way of introduction, I could first say that I am not aware there are any anti-dumping cases concerning the automobile or textile industries. You mean generally, the question of when one would want to interfere.

[Translation]

tation spéciales s'éteindraient cinq ans après la décision initiale, à moins qu'il ne puisse être établi que leur maintien sert toujours l'intérêt national.

Ceci termine ma déclaration d'ouverture, monsieur le président. Je serais très heureux d'apporter des précisions en réponse aux questions posées par les membres du Comité.

Le président: Merci beaucoup, professeur Stegemann. Je dois d'abord vous féliciter de ce rapport très complet, qui traite de ces questions de façon très pragmatique. J'aurais peut-être aimé être un de vos élèves en économie politique. Cependant, les économistes ne sont pas toujours d'accord, et cet exposé contient des points sur lesquels, vous le comprendrez, nous ne sommes pas nécessairement d'accord avec vous. Nous allons quand même essayer de lui rendre justice.

Je suis particulièrement flatté que vous ayez fait référence à mes propos. J'essaie d'être, comme vous le savez, libéral avec un petit «I» en matière de politique d'importation, et les intérêts des consommateurs me tiennent à coeur. Vous avez tout à fait raison de souligner que nous n'avons peut-être pas mis suffisamment l'accent sur ce dernier sujet au Comité, mais c'est peut-être que nous avons mal choisi les intervenants, et c'est pourquoi nous avons ici aujourd'hui des représentants du ministère de la Consommation et des Corporations.

Permettez-moi de vous dire que nous avons discuté de la question des consommateurs de façon très sérieuse, la semaine dernière, avec les représentants du gouvernement de la Colombie-Britannique. Avant que nos audiences soient terminées, nous espérons pouvoir en discuter avec les représentants d'un des services d'utilité publique, à Terre-Neuve ou en Colombie-Britannique, pour recueillir des remarques pertinentes concernant le mémoire de la GEC et toute la question . . . Votre mémoire nous sera donc extrêmement utile.

John, voulez-vous commencer?

M. Thomson: Certainement. Merci, monsieur le président.

Le Comité s'est surtout occupé, dans cette loi—et la loi elle-même traite de cette question—des pratiques commerciales déloyales et malhonnêtes. Il n'est pas facile de déterminer où doit commencer la protection de l'industrie canadienne contre les pratiques commerciales déloyales et malhonnêtes. Prenons par exemple le cas de deux industries canadiennes, celle du textile et celle de l'automobile. Vous envisagez probablement une méthode quelconque qui nous permettrait de mesurer les bénéfices économiques nets, lorsque vous parlez d'une vue d'ensemble équilibrée. Il m'est difficile de comprendre comment vous pourriez faire ce genre d'analyse.

M. Stegemann: Je dirais pour commencer qu'il n'y a pas, à ma connaissance, de cas d'anti-dumping dans l'industrie de l'automobile ou du textile. Vous voulez parler en général, de la question de savoir quand on voudrait intervenir.

[Texte]

Mr. Thomson: I am perhaps using those as an unreal example, but it is not improbable that, if we opened up the market in those two areas, we could find dumping.

Mr. Stegemann: My point of view is that you would like to find a trade-off that is in the interest of the country, meaning that the cost to the ones who have to pay the higher prices should not be greater than the gain to the ones who get the protection.

Mr. Thomson: I understand that.

Mr. Stegemann: I could imagine that for the textile industry, for example, there would be an argument in the short run to say that the labour, which is specialized and the machinery which is specialized in these industries, would not have an alternative employment. The opportunity costs of these resources would be very low and, therefore, the cost to the country of making the goods at home would be possibly lower than the cost of importing. This would be only a short-run argument and this argument, as you know, has been made for the textile industry. It was made in 1971 and is still being made today.

What is happening is that each year, when you prolong the measures, you encourage producers to make more investment, you encourage workers to get skills in these areas or to move to areas where they are needed, or even import labour in order to work in these industries, and then you have a permanent problem. The permanent problem results from policies which encourage producers to invest in areas which are not viable.

Mr. Thomson: I understand what you are saying but just how would you go about weighing this? How would you go about calculating a net economic benefit when you are looking down the road? You have to make a number of assumptions that are in the future if you are going to take a balanced point of view. You do not know what employment is going to be in the domestic industry. You do not know what capital investment or competitive conditions are going to be or how competitive that industry may be. You do not know what price the product is going to be. How do you come to grips with weighing this net economic benefit?

Mr. Stegemann: There certainly is no certainty as regards the future. On the other hand, I think certain industries are more likely than others, and I think there are many industries that are more likely to be viable in Canada than the textile industry. I think what you would do is encourage resources to move out of those areas.

Mr. Thomson: How would you go about doing this though? What you are suggesting is a policy of picking the winners and scrapping the losers. But how would you go about doing that, and who does it?

Mr. Stegemann: Exactly. You see, I am not necessarily saying that the government should pick the winners. I think we are in a country which depends on private initiative and I think the industries which make the decision to invest should make those decisions at their own risk. The government may encourage a certain industry or may protect certain industries tem-

[Traduction]

M. Thomson: Mon exemple n'est peut-être pas tout à fait réaliste, mais il n'est pas improbable que, si le marché était libre dans ces deux secteurs, il pourrait y avoir dumping.

M. Stegemann: D'après moi, il faudrait qu'il y ait un compromis, dans l'intérêt du pays, c'est-à-dire que ceux qui auraient à payer les prix les plus élevés n'auraient pas à assumer un coût supérieur au profit réalisé par ceux qui sont protégés.

M. Thomson: Je comprends cela.

M. Stegemann: Je peux très bien voir, par exemple, que dans l'industrie du textile, on s'empresseait de dire que la main-d'oeuvre et l'équipement, qui sont tous deux spécialisés, ne peuvent servir à autre chose. Les coûts d'opportunité de ces ressources seraient très bas et, par conséquent, les coûts pour le pays, qui produirait les biens chez lui, seraient probablement inférieurs aux coûts des importations. Ce n'est qu'un argument à court terme, et cet argument a été soulevé, vous le savez, pour l'industrie du textile. C'était en 1971, même si cet argument est toujours invoqué aujourd'hui.

Lorsque ces mesures sont prorogées, chaque année, on encourage les producteurs à faire plus d'investissements, on encourage les travailleurs à obtenir une compétence dans ces secteurs ou à déménager là où on a besoin d'eux, ou même, on importe de la main-d'oeuvre pour travailler dans ces industries, ce qui cause un problème permanent. Ce problème découle des politiques qui encouragent les producteurs à investir dans des secteurs qui ne sont pas rentables.

M. Thomson: Je comprends très bien ce que vous me dites, mais comment pouvez-vous mesurer cela? Comment calculeriez-vous un bénéfice économique net en ayant les yeux sur l'avenir? Il vous faut faire un certain nombre de suppositions pour l'avenir, si vous voulez obtenir une opinion équilibrée. Vous ne savez pas ce que sera l'emploi dans l'industrie canadienne. Vous ne savez pas quels seront les investissements, la concurrence, ni à quel point cette industrie sera concurrentielle. Vous ne connaissez pas le prix du produit. Comment pouvez-vous vraiment mesurer ce bénéfice économique net?

M. Stegemann: Il n'y a certainement pas de certitude en ce qui a trait à l'avenir. Par ailleurs, je crois que certaines industries sont plus rentables que d'autres; à mon avis, il y a beaucoup d'industries qui sont probablement plus rentables au Canada que l'industrie du textile. Il faudrait, je crois, encourager les ressources à sortir de là.

M. Thomson: Comment procéderiez-vous? Ce que vous proposez, c'est une politique permettant de choisir les gagnants et d'éliminer les perdants. Comment feriez-vous, qui s'en chargerait?

M. Stegemann: Exactement. Vous voyez, je ne dis pas nécessairement que le gouvernement doit choisir les gagnants. Nous vivons dans un pays qui compte sur l'initiative privée, et les industries qui prennent la décision d'investir devraient le faire à leurs risques. Le gouvernement peut encourager telle ou telle industrie, ou en protéger certaines autres temporairement,

[Text]

porarily, but I do not think the government should say, these industries are viable and others are not. Government should just, for a while, if there are such cases of marked disruption such as textiles, give a helping hand—for instance, provide adjustment assistance to help workers moving or help workers to be retrained. I do not think the government should plan for private industry and say, these industries ought to invest and those should decline. They will decline by themselves. You see, if the government decides not to protect the Canadian textile industry, it is automatic that the Canadian textile industry will decline.

• 1620

Mr. Thomson: Who is going to make these judgments calls?—let us get down to it—Parliament?

Mr. Stegemann: Certainly. You devise policies and make laws that decide which industries should be protected and which should not.

Mr. Thomson: Lorne, would you like to . . . I can maybe come back to this.

Mr. Nystrom: I have a few more questions on national interest. I find the argument very interesting. Some argue, of course, from the more free trade position, but you could also argue national interest, I suppose, from a more protective position. It might be in the national interest to construct certain trade barriers as well.

I wonder how you define national interest? How do we write that into our laws? You have referred to the European Common Market as one example where there is reference to national interests in the community. Are there other examples you can give us to help us benefit from in the United States, or Japan, or in some other industrialized countries around the world? I would just like you to be a bit more precise about national interest.

The other question—and perhaps it is being a bit too general or philosophical about this—is, when does national interest coincide or collide with international interest? Really, we are a human family internationally and the world is becoming more and more a global village, through telecommunications and modern aeronautics, the computer age, and so on. How do you draw that line? How do you differentiate? that? How do you define it? What examples can you draw upon? Can it also be general enough, or could it become even more protectionist than what we have now?

Mr. Stegemann: The first question was, how do you define national interest?

Mr. Nystrom: In terms of import-export policies.

Mr. Stegemann: Yes, I understand.

What I have done in the paper, which I refer to in the brief, is, I have taken the potential gains for domestic producers, I have compared them with the potential gains of domestic

[Translation]

mais je ne crois pas qu'il doive dire que certaines industries sont viables et d'autres pas. Si, dans certains cas, il y a des bouleversements, comme dans l'industrie du textile, le gouvernement pourrait aider, par exemple, offrir un programme de réadaptation, afin d'aider les travailleurs à déménager ou à se recycler. Je ne crois pas que le gouvernement doive planifier pour l'industrie privée et dire: ces industries devraient investir et d'autres disparaître. Elles disparaîtront d'elles-mêmes. Bien sûr, si le gouvernement décide de ne pas protéger l'industrie canadienne des textiles, celle-ci va périr.

M. Thomson: En fin de compte, qui doit décider? Le Parlement?

M. Stegemann: Absolument. C'est vous qui établissez les politiques et élaborez les lois qui déterminent quels secteurs doivent être protégés.

M. Thomson: Vous voulez poser des questions, monsieur Nystrom? Je continuerai plus tard, au besoin.

M. Nystrom: Je voudrais poursuivre au sujet de l'intérêt national. Je trouve que l'argument présenté est intéressant. On peut se faire le défenseur du libre-échange, comme on peut, au nom de l'intérêt national, réclamer une politique plus protectionniste. Certaines entraves au commerce peuvent être considérées comme étant dans l'intérêt national.

Il reste à définir la notion d'intérêt national. Quelle forme peut-elle prendre dans nos lois? Vous avez souligné le fait que le marché commun européen, notamment, est une entité qui utilise la notion d'intérêt national à l'intérieur de ses murs. Pouvez-vous nous donner des exemples supplémentaires, aux États-Unis, au Japon, ou dans d'autres pays industrialisés dans le monde? J'aimerais que vous nous précisiez davantage cette notion d'intérêt national.

Je voudrais savoir également—je vois peut-être cette question sur un plan trop général ou trop théorique—à quel moment l'intérêt national rejoint l'intérêt international ou entre en conflit avec lui, selon le cas. En réalité, nous ne formons qu'une grande famille avec tous les autres pays. Nous parlons de plus en plus d'une communauté mondiale, grâce aux télécommunications, aux progrès de l'aéronautique, des ordinateurs, et le reste. À quel moment devons-nous faire la différence? Comment pouvons-nous la faire? Comment la définissons-nous? Quels sont les exemples qui s'appliquent dans ce cas? La politique doit-elle être d'application générale ou doit-elle devenir plus protectionniste que maintenant?

M. Stegemann: Il s'agit d'abord de définir la notion d'intérêt national, si je comprends bien.

M. Nystrom: Dans le contexte des politiques d'importation et d'exportation.

M. Stegemann: Je comprends.

Dans mon travail, j'y reviens d'ailleurs dans mon mémoire. J'ai calculé les gains possibles pour les producteurs canadiens et les ai comparés avec les gains possibles pour les acheteurs

[Texte]

buyers, and I have found that in certain cases it is rather obvious that the gains for domestic producers must be smaller than the losses or the costs that are being imposed on the domestic buyers. I generate this case where if dumping had been prevented the importers, or more specifically utilities, would have paid higher prices but they would have continued importing. Foreigners would have been forced to raise their prices in order to avoid anti-dumping duties, but the domestic producers would not have gained any extra employment. What they might have gained was higher prices, which their captive customers in central Canada might have been willing to pay in the absence of dumping, but they would not have gained additional employment. In that case, I think you can say for certain that the producers would have gained less than the buyers would have lost as a consequence of anti-dumping action.

In many other cases it must be impossible, I would imagine, to say for sure which way the decision should have gone or should go. But I think that is characteristic of many policy decisions, or even decisions in a court of law. Judges must balance the interests of various parties. They may claim they know, or at least they try to do their best to find the "right" answer.

Other groups in society... was that your second point? Could you please repeat the second question?

Mr. Nystrom: I was just wondering if you could give us more examples, other than that of the European Community.

Mr. Stegemann: Right, other countries.

Mr. Nystrom: Also, there is the general question of when does national interest conflict with international...

Mr. Stegemann: I have been thinking about that too, and I have asked colleagues whether they knew of examples.

I have one example here from the Broadcasting Act of 1978. In the Broadcasting Act there is a Section 3, which defines what is called "Broadcasting Policy for Canada". That Section 3 has many subsections. One of these subsections, Subsection 3(h), says:

where any conflict arises between the objectives of the national broadcasting service and the interests of the private element of the Canadian broadcasting system, it shall be resolved in the public interest but paramount consideration shall be given to the objectives of the national broadcasting service;...

There you have this phrase "national interest" right in the legislation. I presume the CRTC, in making their decisions, if they come to a case where they can see a conflict, again try to do their best, weigh the evidence and make a decision. I do not think you can define in the abstract what the national interest would be.

[Traduction]

canadiens; je me suis aperçu que dans certains cas, il était évident que les gains des producteurs n'arrivaient pas à compenser les pertes ou les coûts des acheteurs. À un certain moment, si le dumping avait été interdit, les importateurs—il s'agissait plus précisément des services d'utilité publique—auraient simplement payé plus cher, parce qu'ils auraient continué d'importer. Les sources étrangères auraient été forcées d'augmenter leurs prix, afin d'éviter les droits anti-dumping. Il n'en serait résulté aucun emploi supplémentaire pour les producteurs canadiens. Il n'y a que les prix qui auraient augmenté. Le marché captif du Canada central aurait sans doute accepté de les payer en l'absence de dumping. L'emploi n'aurait pas augmenté. Dans ce cas précis, il est possible d'affirmer que les gains des producteurs n'auraient pas compensé les pertes des acheteurs par suite de mesures anti-dumping.

Dans bien d'autres cas, je suppose, il serait à peu près impossible de dire quelle devrait être la décision. Il en va de même pour un grand nombre de décisions des instances politiques ou juridiques. Les magistrats doivent tenir compte de l'intérêt de toutes les parties. Ils prétendent trouver, ou essaient de trouver, la meilleure solution possible.

D'autres groupes de la société... quelle était votre deuxième question? Vous voulez-bien me la rappeler?

M. Nystrom: Je me demandais si vous pouviez nous donner d'autres exemples que celui de la Communauté économique européenne.

M. Stegemann: D'autres pays.

M. Nystrom: Je voulais savoir également, de façon générale, à quel moment l'intérêt national entrait en conflit avec l'intérêt international...

M. Stegemann: Comme vous, j'ai réfléchi à la question, et j'ai demandé à mes collègues s'ils avaient des exemples.

J'en ai un ici, qui est tiré de la Loi sur la radiodiffusion de 1978. L'article 3 de cette loi définit la politique canadienne de radiodiffusion. Le paragraphe 3(h) prévoit:

que, lorsqu'un conflit survient entre les objectifs du service national de radiodiffusion et les intérêts du secteur privé du système de la radiodiffusion canadienne, il soit résolu dans l'intérêt public mais qu'une importance primordiale soit accordée aux objectifs du service national de radiodiffusion;

Donc, l'expression «intérêt national» se trouve dans la loi même. Je suppose que le CRTC, au moment de prendre ses décisions, face à un conflit quelconque, essaie tout au moins d'évaluer la preuve et de prendre la bonne décision. Je ne pense pas qu'il soit possible de définir abstraitement la notion d'intérêt national.

[Text]

• 1625

Mr. Nystrom: You see, it also depends on what your national objectives are. You mentioned textiles, for example, as something that is probably not a good one for our country now. But if you take national interest case by case and see whether or not it is profitable or not profitable, in the short term it might not be; but you might have a government that is deciding to make something a specialty of the country say in 10 or 15 years. I think France, for example, decided to go big into aerospace or telecommunications, and perhaps it was not very profitable at first but now they are very good at it—or Japan in many areas. Who knows, in 10 or 15 years in textiles, because of automation and computers, maybe low-wage countries will not be able to produce textiles any cheaper. It may be done by lasers and sophisticated gadgets and so on. How do you make those kinds of decisions? How do you separate the short term from the long term?

Mr. Stegemann: I think textiles is a fairly weak position to defend. I would imagine that anybody who protects the textile industry in Canada knows that there is unlikely to be a long-run future for that industry. I am not saying so for every part of the industry.

Mr. Nystrom: Yes.

Mr. Stegemann: I am saying that for those parts which are being protected and with the present size of the industry.

Now, as I said before, you can never be certain, and I think that is one reason for government to be careful in industrial policy not to pick winners, because later on they will be held responsible for picking the wrong industry and also they will be held responsible for paying the bill if those industries are not the winners they were thought to be. I think in our system we depend on private investment to make these decisions, and private owners of capital take the risk.

Mr. Nystrom: Just one more question. I thought you said earlier that you thought Parliament should be the—and now you are saying that private interests . . . Under our system, of course, you know the executive, or the government, has immense power in Parliament. I am not sure—

Mr. Stegemann: I am sorry. I may have been misunderstood, or I may have misunderstood you. What I thought you had asked was who made decisions to protect the textile industry.

Mr. Thomson: No, I was asking who was going to pick the winners and the losers.

Mr. Stegemann: Sorry.

Mr. Thomson: You said Parliament.

Mr. Stegemann: Sorry, no. I had understood that you had asked me who should decide the protection.

[Translation]

M. Nystrom: Il vous faut également tenir compte des objectifs nationaux. Vous avez parlé du secteur du textile notamment; vous avez noté que la décision sur les textiles, entre autres, ne comportait probablement pas d'avantages pour le pays actuellement. Si vous examinez tous les cas dans le contexte de l'intérêt national afin de voir s'ils rapportent ou ne rapportent pas, il se peut que vous en trouviez qui ne rapportent pas à brève échéance. Le gouvernement peut très bien avoir décidé, cependant, de créer un secteur spécialisé au pays en l'espace de dix ou quinze ans. La France, notamment, a fait de grands efforts dans l'aérospatiale et les télécommunications. Au départ, ces efforts n'ont probablement pas tellement porté fruit, mais aujourd'hui le pays a beaucoup de succès. C'est la même chose pour le Japon dans bien des domaines. Qui sait, d'ici dix ou quinze ans dans le domaine des textiles, à cause de l'automatisation et de l'avènement de l'ordinateur, les pays où les salaires sont peu élevés ne seront peut-être plus capables de produire à bon marché. Les lasers et autres innovations seront peut-être utilisés. Quelle doit être la décision? Comment tenir compte du court et du long terme?

M. Stegemann: Le textile est assez difficile à défendre actuellement. Quiconque décide de protéger l'industrie du textile au Canada sait très bien que l'avenir à long terme est loin d'être rose. Je ne dis pas que c'est le cas de chacun de ses secteurs cependant.

M. Nystrom: Je comprends.

M. Stegemann: J'entends l'étendue de la protection actuellement par rapport à la taille de l'industrie.

Évidemment, il n'y a pas de garantie. Le gouvernement doit se montrer d'autant plus prudent. Plus tard, c'est lui qui sera blâmé pour avoir choisi la mauvaise industrie et c'est lui qui devra payer la note si les résultats ne sont pas ceux auxquels il s'attendait. Selon notre régime, nous nous fions habituellement aux investisseurs privés et aux détenteurs privés de capitaux de risque pour prendre ce genre de décisions.

M. Nystrom: Encore une question, si vous le permettez. Si j'ai bien compris, vous avez dit que le Parlement devrait . . . Maintenant, vous parlez des intérêts privés . . . En vertu de notre régime, vous savez sans doute que l'exécutif ou le gouvernement détient un pouvoir énorme au Parlement. Je ne sais pas si . . .

M. Stegemann: Vous m'avez peut-être mal compris ou alors je vous ai mal compris. J'ai pensé que vous aviez voulu savoir qui avait pris les décisions visant à protéger l'industrie du textile.

M. Thomson: Non, je vous ai demandé qui devait déterminer les gagnants et les perdants.

M. Stegemann: Je vous demande pardon.

M. Thomson: Vous avez dit que c'était le Parlement.

M. Stegemann: Non. Je croyais que vous m'aviez demandé qui devait décider de la protection à accorder.

[Texte]

Mr. Thomson: Well, who should pick the winners and losers? You say the private sector will unfold as it should, given a free competitive market. Is that what you are saying?

Mr. Stegemann: Well, you know that we live in what we call a mixed economy, that there is some element of private enterprise—I would imagine it is a predominant element still—and some element of government intervention. I would think basically, for most industries, you would depend on private initiative and the government should not pick the winners, but for short-term problems you may have intervention.

Mr. Thomson: As a means of phasing in or phasing out a particular industry.

Mr. Stegemann: Right. And that would be decided by Parliament.

Sorry, I misunderstood.

The Chairman: Thank you, John, and thank you, Lorne.

I am going to say, Professor, that there is a lot in your paper with which I agree philosophically. Maybe some of my questions will be a little naive, but they are just to add to my interest.

If I were to take the philosophy that I feel in your paper and extend it to its ultimate, the whole North American continent would be one big common market. Am I right or wrong about that? There would be no protection, no protectionism; there would be no rules of the game; there would be no boundaries. I am not suggesting that this does not have a lot of adherents; I am simply asking: Am I wrong in my conclusion that ... ?

• 1630

Mr. Stegemann: I do not think I would want to answer that question with simply "yes" or "no". I was not talking about continental free trade or about ...

The Chairman: I am not trying to bait you; I am really asking these things sincerely. I read your paper, and you are talking about protection, and you sense, I think with reason, that there is a certain element of it in our general government policy and that some of the proposals in the white paper would strengthen the protectionist side,—

Mr. Stegemann: Yes, I would say that.

The Chairman: —thus protecting the industry here, perhaps at a terrible price to consumers. So your concern for the consumer is one I hear; but I just want to start back and get a clear picture for my own mind, and it would be that the ultimate then would be a free market, continentalism. Why do you have any hesitations in endorsing that policy? I am speaking to you as a student talking to an economist, and I mean that sincerely.

[Traduction]

M. Thomson: Qui doit choisir les gagnants et les perdants? Vous dites que le secteur privé va faire le nécessaire dans un marché libre et concurrentiel. C'est bien cela?

M. Stegemann: Vous n'ignorez pas que nous avons une économie mixte, c'est-à-dire d'un côté contrôlée par l'entreprise privée, et c'est encore la part la plus importante, je suppose, et, d'un autre côté, marquée par l'intervention du gouvernement. De façon générale, dans la plupart des industries, on devrait se fier à l'initiative privée et on ne devrait pas permettre au gouvernement de choisir les gagnants. Cependant, lorsqu'il se produit des problèmes à court terme, le gouvernement devrait pouvoir intervenir.

M. Thomson: Pour aider une industrie quelconque à grandir ou à se résorber.

M. Stegemann: Oui. A ce moment-là, c'est le Parlement qui devrait décider.

Je vous demande pardon, je vous avais mal compris la première fois.

Le président: Merci, monsieur Thomson, ainsi que M. Nystrom.

Je dois dire, professeur, que je suis d'accord en principe avec bien des choses que vous dites. Certaines de mes questions vous paraîtront peut-être naïves, mais je vous les pose pour complément d'information.

Si je partais des principes que vous exposez dans votre document et les menais à leurs conséquences logiques, j'obtiendrais un grand marché commun couvrant tout le continent nord américain. Ai-je raison ou tort? Il n'y aurait aucune protection, aucun protectionnisme; il n'y aurait aucune règle du jeu; il n'y aurait aucune frontière. Je ne prétends pas que cette philosophie n'a pas un grand nombre de tenants; je vous demande simplement: ai-je tort de conclure que ... ?

M. Stegemann: Je ne veux pas répondre à cette question simplement par «oui» ou «non». Je ne parle pas du libre échange continental ni de ...

Le président: Je ne tente pas de vous prendre au piège; je pose ces questions très sincèrement. J'ai lu votre mémoire, dans lequel vous parlez de protection et dans lequel vous semblez vous rendre compte, avec raison je crois, que la politique générale de notre gouvernement contient certains éléments de protection et que certaines propositions du livre blanc étoufferaient encore cet aspect ...

M. Stegemann: Oui, en effet.

Le président: ... protégeant ainsi l'industrie à un coût exorbitant peut-être pour le consommateur. Je comprends donc vos préoccupations touchant le consommateur; mais j'aimerais simplement revenir au début et comprendre clairement, pour moi-même; c'est pourquoi je vous demande si la solution ultime serait un marché libre, le continentalisme. Pourquoi hésitez-vous à endosser cette politique? Je vous parle comme un étudiant parle à un économiste, et je le dis très sincèrement.

[Text]

Mr. Stegemann: I still feel it is too big a question for this, but what I am trying to do . . .

The Chairman: You might not be hanged on your answer to the question, but you are evading in a sense really what I am getting at, the reasons. If you do not fully endorse continentalism without exception—and obviously you do not—then what are the exceptions and why are there exceptions and how do you deal with them?

Mr. Stegemann: I am not a nationalist, but I think nationalists would argue that they are afraid of being overwhelmed by "the American culture" or by American industry, and I do not think at the moment that this is a viable aim. But I am also reluctant to say I am for free trade, pure and simple.

The Chairman: You may be reluctant, but certainly your bias is in that direction. Mine is, which does not mean to say that I would go the ultimate; but I would not want to go back to the type of protectionism that prevailed during the Great Depression, when people's simple economic answer to the terrible depression was not to stimulate the economy but to put barriers around it. It did not work very well; the war had to come along and do that.

So let us go to the opposite end of the scale and let us say that the ultimate benefit to society, to the consumer, to free enterprise, is to have as wide and unfettered a market as possible; to me, the ultimate of that is a continental policy where you have one big, huge, free market. Sure, we would not be overwhelmed necessarily by the Americans. We, in turn, would have free and total access to their market; there would be no barriers.

Now, if you do not fully endorse it, then there have to be some barriers, there have to be some cases, there have to be some exceptions where you feel protection is needed. How do you establish the criteria where there should be protectionism, if that is what it is, by segregating something away from that general continental policy?

Mr. Stegemann: All right, you have given me some time to think about it, and, obviously, I have thought about it before—

The Chairman: Surely.

Mr. Stegemann: —and I think I would say that I would certainly want to go in that direction. But I am not convinced that that is directly related to the topic before us because what we have now is an attempt, as you said yourself, to "strengthen" the special import measures legislation, and my aim here is to point out that there are cases—there may be many cases—where the remedy or the cure is worse than the disease, and I am not even sure that dumping is a disease. Apart from that, I think there are cases where it is rather obvious that the remedy is worse.

The Chairman: Yes, without stating what they are, I can think of a few myself, having been on the policy-making end of it all. I would say, incidentally, Professor, that the name of our paper is a misnomer because, as you have suggested quite

[Translation]

M. Stegemann: J'estime toujours que la question déborde de ce contexte, mais ce que je tente de faire . . .

Le président: On ne vous pendra pas à cause de votre réponse; en réalité, vous semblez tenter d'éviter ce à quoi je veux en venir, les raisons. Si vous n'endosse pas pleinement le continentalisme sans exception—ce qui est évidemment le cas—alors quelles seraient les exceptions, et pourquoi des exceptions et comment les appliquer?

M. Stegemann: Je ne suis pas nationaliste, mais je crois que les nationalistes prétendraient qu'ils craignent d'être submergés par «la culture américaine» ou par l'industrie américaine, ce qui ne constitue pas pour le moment, à mon avis, un objectif viable. Néanmoins, j'hésite également à me déclarer en faveur du libre-échange, pur et simple.

Le président: Vous hésitez peut-être, mais vous penchez certainement en ce sens. C'est également mon cas, ce qui ne signifie pas que j'irais jusqu'au bout; d'autre part, je ne voudrais pas qu'on revienne au genre de protectionnisme qui prévalait au cours de la dépression; la réponse économique simple que les gens préconisaient à cette terrible crise ne consistait pas alors à stimuler l'économie mais à l'entourer de barrières. Cela n'a pas fonctionné très bien; il a fallu que la guerre vienne nous en sortir.

L'avantage suprême pour la société, pour le consommateur et pour la libre entreprise est de voir un marché aussi libre et sans entrave que possible; à mon avis, la meilleure expression de cette philosophie est une politique continentale qui suppose un libre marché très vaste. Évidemment, nous ne serions pas nécessairement submergés par les Américains. En effet, nous aurions nous aussi un accès libre et total à leur marché; il n'y aurait aucune barrière.

Mais si vous ne souscrivez pas pleinement à cette politique, alors il doit y avoir certaines barrières; il doit y avoir certains cas, certaines exceptions qui appellent à votre avis des mesures protectionnistes. Comment établir les critères de protection, si c'est bien de cela qu'il s'agit, sinon en isolant certains aspects de cette politique continentale globale?

M. Stegemann: Très bien, vous m'avez donné le temps de réfléchir; en fait, j'y avais déjà réfléchi auparavant . . .

Le président: Sans doute.

M. Stegemann: . . . et je dirais que je voudrais certainement aller dans ce sens. Néanmoins, je ne suis pas persuadé que cet aspect est directement lié au sujet qui nous occupe, puisqu'il s'agit actuellement d'une tentative, comme vous l'avez vous-même déclaré, en vue d'«étouffer» la loi régissant les mesures d'importation spéciales, et je suis ici pour souligner que dans certains cas—ils sont peut-être nombreux—le remède ou le traitement est pire que le mal et je ne suis même pas persuadé que le dumping soit un mal. En outre, je crois que dans certains cas il est assez évident que le remède est pire.

Le président: Oui, sans les énumérer, quelques exemples me viennent aussi à l'esprit puisque j'ai déjà contribué à la formulation de politiques. J'aimerais dire, en passant, professeur, que le titre de notre mandat est mal choisi puisque comme vous

[Texte]

properly, we are not really formulating import policy; we are dealing exactly with proposed amendments to existing legislation. But inherent in the white paper concept is our ability to talk about import policy, which is why I am enjoying this.

• 1635

Mr. Stegemann: Right. I should add to this. I think for the future this may well be the import policy—

The Chairman: Yes, sure.

Mr. Stegemann: —because the traditional import barriers are becoming less important. Therefore I would imagine that this will be the bulk of import policy in a few years; and hopefully for a long time, because we are hoping the traditional barriers will remain low.

The Chairman: Yes. I can only speak for myself, not knowing what the report is. My bias is to resist putting in place even more protectionist legislation—the actual weapons to which you refer and which I think I implied I would be very reluctant to use. At the same time, living in the real world, we are dealing with trading partners that do have at their disposal their arsenal of weapons.

The CGE case you referred to—what I suppose made me focus on it, in my simplistic approach to life, was I said to myself—probably said out loud—well, being a great believer in private enterprise, the way to handle dumping with injury by Japanese or Italian interests in this country is to go right back and do it in their country. But then I was told—and I never did quite understand it—yes, but we cannot even bid; legally we cannot even bid in those countries. There is no way that we could retaliate if perchance we were efficient and if perchance we were automated and efficient to the point that we could overcome the problem of higher wages and the rest of it. Having said all that, we could not retaliate because we do not have the right; the right being I suppose determined somewhere among international officials: well, if you are running against tradition and culture and past practices and all the rest of it, sorry, but you cannot come in and sell transformers, you cannot come in and bid—although I notice American GE has been able to do it though CGE has not been able to do it.

So I suppose that has been one of the reasons we have emphasized that point. There seems to be that element of unfairness in our procurement policy.

The other problem too—and then I will listen to your answers to this—that complicates our relationship is the whole nature of federalism. When we talk about national interest—

[Traduction]

l'avez très justement fait remarquer, nous ne formulons pas en réalité une politique d'importation; plus précisément, nous nous penchons sur les amendements proposés à la loi existante. Néanmoins, inhérente au concept d'un livre blanc se trouve la possibilité de parler de la politique d'importation; et c'est pourquoi tout ceci me plaît.

M. Stegemann: Très bien. Je devrais ajouter quelque chose. Je crois qu'en ce qui concerne l'avenir, cela pourrait fort bien être la politique d'importation...

Le président: Oui, certainement.

M. Stegemann: ... puisque les barrières traditionnelles à l'importation deviennent moins importantes. Par conséquent, j'ai bien l'impression que cette politique constituera le gros de la politique régissant les importations dans quelques années; on peut même espérer qu'elle demeurera en vigueur longtemps, puisque nous espérons que les barrières traditionnelles demeureront faibles.

Le président: Oui. Je ne saurais parler qu'en mon nom propre, ne sachant pas quel sera le rapport. Je suis en faveur de résister à la tentation d'adopter des mesures législatives encore plus protectionnistes—les armes auxquelles en réalité vous faites allusion et auxquelles, je crois l'avoir laissé entendre, j'hésiterais énormément à avoir recours. Par la même occasion, parce que nous vivons dans le monde réel, nous faisons affaire avec des partenaires commerciaux qui ont à leur disposition tout un arsenal.

Le cas de la «Générale Électrique du Canada» dont vous avez parlé—si je m'y suis arrêté, c'est sans doute à cause de mon approche simpliste à la vie, je me suis en effet dit... je l'ai probablement dit tout haut d'ailleurs—comme je crois fermement à l'entreprise privée, la façon de s'attaquer aux préjudices causés par le dumping par des intérêts japonais ou italiens dans notre pays, c'est de faire la même chose chez-eux. C'est alors qu'on m'a dit—je ne l'ai jamais très bien compris—mais vous ne pouvez même pas présenter un devis; légalement, vous ne pouvez même pas soumissionner dans ces pays. Il n'y a aucune façon qui nous permettrait de leur rendre la pareille si par chance, nous étions efficaces et si, par chance, nous étions automatisés et efficaces au point que nous puissions surmonter le problème des salaires plus élevés et tout le reste. Cela dit, nous ne pourrions pas leur rendre la pareille puisque nous n'en avons pas le droit; ce sont sans doute des responsables internationaux qui déterminent ce droit: ainsi, si vous allez à l'encontre de la tradition, de la culture et des pratiques passées, et tout le reste, nous regrettons, mais vous ne pouvez pas venir vendre des transformateurs, vous ne pouvez pas présenter une offre—bien que je remarque que la Générale Électrique, aux États-Unis, a pu le faire contrairement à la filiale canadienne.

Je suppose donc que c'est une des raisons pour lesquelles nous avons souligné ce point. Il semble exister cet élément d'injustice dans notre politique d'achat.

L'autre problème—et ensuite j'écouterai vos réponses à tout ceci—qui complique nos relations, c'est toute la nature du fédéralisme. Lorsque nous parlons de l'intérêt national—et je

[Text]

and I think Lorne asked you about national interest—the problem that preoccupies me is the divergence of views of what is national interest in this country. Decentralization versus centralism: naturally British Columbia says our responsibility is to get the most for the buck for the people of British Columbia even if it costs something to Canadians in central Canada.

So that is the further dilemma here.

Mr. Nystrom: Also socialism versus free enterprise.

The Chairman: That is the next step, yes. I happen to be a free enterpriser.

Mr. Nystrom: I am not.

The Chairman: That is fair, and that is why we are good friends and in different parties. We could get into an argument about which is the best system, and I guess we would have to go by the finished product, whether it is Sweden or somewhere else.

But maybe I should let you answer me here.

Mr. Stegemann: Your first question, sir, was whether it is not unfair that other countries do not allow Canadian General Electric to bid for these projects in those countries. I think it is unfair and it is also unfortunate, and also I believe these other countries are hurting themselves if they do not take advantage of good offers. On the other hand, what other countries do would matter only if Canadian policy could have an influence, have an effect, on the other country's policies.

The Chairman: Canadian policy or Canadian competition.

Mr. Stegemann: Well, no. What I am saying is you have been told that Canadian legislation ought to be as strong, or efficient or effective, whatever the discussion paper says, as the legislation of other countries. I am saying that your committee, or the Canadian Parliament, could use that argument only if the strength of Canadian policy made a difference for the other countries' policies. In other words, Canada could threaten; it could say, if you do not let us in, we will not let you in; and if you could then hope that they would let us in. But you cannot hope that especially with the United States, the Europeans, the Japanese. I do not think they are overly impressed by what Canada threatens Canada will do. Therefore, they have their set policy. I think in most cases we have to take that as—

• 1640

The Chairman: I will stop you there. They are not impressed by what Canada will do. That is one of the points which has been raised for me. Canada cannot do very much with legislation which, in the opinion of many of our officials, is very inept and toothless. So from a number one point of view if I were the Japanese, I would not be at all afraid about what Canada would do because we have a lack of courage to do anything. Being an Irishman and seeing these kinds of procurement policies which I have felt to be one-sided, I suppose my own

[Translation]

crois que Lorne vous a demandé quelque chose à ce sujet—je suis préoccupé par la divergence d'opinion sur ce qui constitue l'intérêt national dans ce pays. La décentralisation comparée à la centralisation: naturellement, la Colombie-Britannique prétend qu'il est de sa responsabilité d'obtenir tout ce qu'elle peut pour ses habitants même s'il n'en coûte quelque chose aux Canadiens des provinces centrales.

Voilà encore un autre dilemme.

M. Nystrom: Il y a également le socialisme comparé à la libre entreprise.

Le président: C'est la prochaine étape, oui. Je suis pour ma part en faveur de la libre entreprise.

M. Nystrom: Pas moi.

Le président: Parfait; voilà pourquoi nous sommes de bons amis dans des partis différents. Nous pourrions nous lancer dans un dialogue sur la valeur respective des systèmes, et je suppose qu'il nous faudrait alors considérer le produit fini, que ce soit en Suède ou ailleurs.

Je devrais peut-être vous laisser me répondre.

M. Stegemann: Vous m'avez d'abord demandé, monsieur, s'il n'était pas injuste que d'autres pays ne permettent pas à la Générale Électrique du Canada de faire des offres de services dans ces pays. Je crois que c'est injuste et malheureux et, à mon avis, ces pays se font tort puisqu'ils ne profitent pas de bonnes offres. Par contre, ce que font les autres pays n'a d'importance que si la politique canadienne peut influencer sur leurs politiques.

Le président: La politique canadienne ou la concurrence canadienne.

M. Stegemann: Non. On vous a dit que les lois canadiennes doivent être aussi fermes, ou efficaces, j'oublie le terme utilisé dans le document, que les lois des autres pays. Je prétends que votre Comité ou le Parlement canadien ne peut se prévaloir de cet argument que si la fermeté de la politique canadienne a une portée sur la politique des autres pays. Le Canada pourrait menacer ces pays d'interdire l'importation de leurs produits tant qu'ils fermeraient leurs portes aux nôtres. Je pense toutefois que pareilles menaces n'impressionneraient pas beaucoup les États-Unis, l'Europe et le Japon. Ces pays ont des règlements dans ce domaine et il va falloir se faire à cette idée.

Le président: Je vais vous arrêter un instant. Ce n'est pas la première fois qu'on nous dit que ces pays ne seraient pas impressionnés par des mesures de ce genre. De nombreux fonctionnaires nous ont expliqué qu'on ne peut pas s'attendre à ce qu'une loi aussi faible puisse donner des résultats. Dans ces conditions, si j'étais Japonais, je ne m'inquiéteraient nullement des intentions du Canada, car aussi bien nous n'avons pas le courage de faire quoi que ce soit. Mais comme je suis Irlandais, ma première idée face à ces politiques d'approvisionnement

[Texte]

tendency would be to start barring some of the Japanese imports into this country in other fields, and I said that in Europe recently. But Canada does not retaliate that way. So countries around the world do not really fear what Canada is going to do because we do not do anything. Either we do not have the legislation to do it or we do not have the will to do it. As far as I am concerned, we are the boy scouts of the international trading community.

Mr. Stegemann: In other words, you believe that, if Canada "got tough", these other countries would relent and would allow Canadian companies to bid?

The Chairman: I think this would be a positive factor. It is not a question of our arsenal of weapons to be used.

Mr. Thomson: Perhaps it is more that they would take even greater advantage of us than they do at present, more than on the other side; that if we do not do this, the threat necessarily is going to open up their markets. I do not think any of us believe that. But I think what we do believe is that, if we do not have this type of enforcement in place, they are going to take greater advantage than they already do of the Canadian markets.

Mr. Stegemann: Sir, you see, first, I would imagine that it is possible that the Canadian example would inspire some people in the United States to go around to Capitol Hill and to ask for policies and that these policies would emulate Canadian policies. I could see that; meaning they would make their laws tougher because they see the example of protectionism abroad.

But, your second point was that they take advantage of us. They are not taking advantage of us. They are offering very good deals. And the question is whether B.C. Hydro or other utilities should be allowed to take advantage of very good foreign deals, or whether foreign producers should be forced to raise their prices—and then they import it anyway!

Mr. Thomson: May I interrupt, Mr. Chairman?

The Chairman: By all means.

Mr. Thomson: The logical end of that argument is, if you take it to the nth degree, that all we are left with is that we are hewers of wood and drawers of water. Look, there is hardly any product you can find somewhere in the world where, if you get to the end of the production line, the marginal cost of that product, if you sell it abroad, reduces your home consumption cost. So, I mean the most logical thing in the world to do is to dump the end of your production line into somebody else's market to reduce the cost in your home market. The Japanese would swamp us in so many areas that we would be staggering. I do not think there is a single manufactured product in Canada that I can think of that would be manufactured in this country, if you carried your argument to the end.

Mr. Stegemann: First of all, the foreign producers will sell at market cost only if there is excess capacity in the world market. There must be excess capacity in the world market; otherwise they see no reason to be that cheap.

[Traduction]

ment à mon avis injustes serait d'interdire l'importation de certains produits japonais, ainsi que j'ai eu l'occasion de le faire remarquer en Europe récemment. Or, jusqu'à présent, le Canada n'a jamais pris de mesures de réticence de ce genre. C'est pourquoi nous ne faisons peur à personne. Puisque nous n'avons pas adopté les lois nécessaires, il faut croire que c'est la volonté qui nous manque. Nous agissons comme des boy-scouts en ce qui concerne le commerce international.

M. Stegemann: Vous pensez donc que si le Canada adoptait une position plus dure, les autres pays autoriseraient ces firmes canadiennes à soumissionner?

Le président: Ce serait certainement un facteur positif.

M. Thomson: Il ne suffit pas bien entendu que nous renforçons nos lois pour que ces pays ouvrent largement leurs portes à nos produits. Par contre, si nous ne faisons rien, la situation s'aggraverait en notre défaveur.

M. Stegemann: Je pense que si le Canada se décidait à prendre pareille mesure, les Américains essaieraient peut-être de nous imiter. En effet, s'ils constataient que nous mettons en place des mesures protectionnistes, ils se décideraient peut-être à renforcer leurs propres lois.

Par ailleurs, vous avez dit qu'ils profitent de nous, ce qui n'est pas le cas. Bien au contraire, ce serait pour nous d'excellentes affaires. La question est donc de savoir si la B.C. Hydro ou d'autres compagnies d'électricité doivent être autorisées à profiter de ces affaires ou bien les producteurs étrangers devront-ils être obligés de relever leurs prix?

M. Thomson: Puis-je interrompre un instant, monsieur le président?

Le président: Allez-y.

M. Thomson: Si l'on pousse cet argument à sa conclusion logique, il faudrait se faire à l'idée que nous devons nous borner à exporter nos matières premières. Or, pour n'importe quel produit, on parviendrait à en réduire le coût de production marginal et donc son prix au détail si on exportait les excédents à l'étranger. La meilleure façon de réduire les prix sur le marché intérieur serait donc d'exporter ces excédents. S'ils décident de le faire, les Japonais pourraient inonder notre marché au point où plus un seul article ne serait fabriqué au Canada.

M. Stegemann: Je vous ferai remarquer pour commencer que les fabricants étrangers vendent à leur prix coûtant uniquement lorsqu'il y a excédent sur le marché international, sans quoi ils n'auront aucune...

[Text]

Second, if you make the argument that there can be no industry in Canada which could compete with other countries, you assume that the Canadian exchange rate would be fixed; that Canadian wages would be fixed and, therefore, the others would always be cheaper. But in a country or in an economy with a flexible exchange rate, there must be some goods which can be exported if you want to import.

Mr. Nystrom: I was just glancing at some figures here. In 1980 we had a trade surplus of \$23 billion in export or resource goods, but we had a trade imbalance of \$18 billion in 1980 in finished products, which was the worst of any industrial country in the world. We are also a country that has an immense amount of foreign ownership—has foreign-based multinational corporations that are very, very dominant in our country—and because of that situation—

• 1645

Mr. Stegemann: Yes, but even the ones who complain about dumping.

Mr. Nystrom: —because we are, geographically, the American's neighbours, and about 70 per cent of our trade is with the Americans, can we afford to be one of the least protected nations in the world when countries like France and Japan, and many other countries in the world, did have a certain amount of protectionism in order to build up expertise and specialty in certain areas? Champlain started this country in 1608 to export furs to Europe. Are we just going to continue on with that kind of policy in being hewers of wood and drawers of water? I mean, we are already very weak and very vulnerable. Do we not need at least as much protection as our major competitors?

Mr. Stegemann: Well, you see, your figures demonstrate that Canada has a competitive advantage in resources, for the obvious reason that the resources are in Canada and not in these other countries. I do not think you are suggesting that the mines should be closed, or the export of resources should be stopped, in order to use labour in the manufacturing industry. I think each country would do what it can do best. And it is not wood any more because we are running out of wood, as you know, and water is not, I think, a very important export.

Mr. Nystrom: Oil is getting scarcer, so where do we go now?

Mr. Stegemann: Well, like any other country. You see, the argument that you make, any country, or any industry, threatened by import from any other country will make that argument. But economists can only say it is short-sighted if you do that. Witness the American steel industry, they tried to protect the American steel industry; they are still trying, of course. What happens is they are damaging the American machinery industry because the American machinery industry has to compete with machinery producers in the world who use cheaper steel. For example, if you protect Canadian hardware producers, who really do not need protection because they have it across this country, you harm downstream producers such as furniture producers.

[Translation]

En affirmant qu'aucun secteur de l'industrie canadienne ne serait en mesure de concurrencer l'étranger, vous partez de l'hypothèse que les taux de change ainsi que les salaires canadiens seraient fixes, si bien que les produits étrangers resteraient toujours moins chers. Or, lorsqu'un pays a un taux de change fluctuant, il y a toujours moyen d'exporter quelque chose pour pouvoir importer.

M. Nystrom: Je tiens à jeter un coup d'oeil à ce tableau. En 1980, notre excédent commercial atteignait \$23 milliards au titre des exportations des matières premières alors que la même année nous avions un déficit de \$18 milliards au titre des produits finis, ce qui nous place à la queue des pays industrialisés. De plus, les multinationales étrangères occupent une place dominante dans notre économie...

M. Stegemann: Même ces sociétés-là se plaignent du dumping.

M. Nystrom: ... nous sommes voisins des États-Unis, et 70 p. 100 de notre commerce se fait avec ce pays, ce qui nous permet d'être un des pays les moins protectionnistes du monde, alors que d'autres pays tels la France et le Japon ont utilisé des mesures protectionnistes pour se spécialiser dans certains domaines. Champlain a commencé à exporter des fourrures en Europe à partir de 1608. Allons-nous à tout jamais nous contenter d'exporter des matières premières? Notre situation à mon avis est déjà suffisamment vulnérable. Ne pensez-vous pas que nous devrions être au moins aussi protectionnistes que nos principaux concurrents?

M. Stegemann: D'après vos propres chiffres, nous sommes concurrentiels dans le domaine des matières premières pour la bonne raison que ces matières se trouvent chez-nous et non pas ailleurs. Vous n'allez quand même pas prétendre qu'il faudrait fermer les mines et cesser d'exporter ces matières premières afin de transférer la main-d'oeuvre dans le secteur manufacturier. Tous les pays se spécialiseraient, en fonction de leur situation propre. D'ailleurs nous n'exporterons plus guère de bois, car nos réserves s'épuisent; quand à l'eau, c'est loin d'être un gros article d'exportation.

M. Nystrom: Mais le pétrole va s'épuiser.

M. Stegemann: Il va falloir que nous fassions comme les autres. Votre argument pourrait être utilisé par tout pays ou industrie qui se sentirait menacé par l'étranger. Or, d'après les économistes, c'est là une position à courte vue. Ainsi, les Américains ont essayé de mettre en place des mesures de protection pour l'acier. Or, il s'est avéré que ces mesures ont fait du tort à l'industrie de la machine-outil américaine laquelle doit faire face à des concurrents qui utilisent de l'acier moins cher. Si nous essayons de protéger nos fabricants de quincaillerie, ce qui est d'ailleurs tout à fait superflu, cela aurait des effets préjudiciables, entre autres pour les fabricants de meubles.

[Texte]

You see, I just do not know what to answer to the traditional long-standing argument about hewers of wood and drawers of water, but I think I would have greater confidence in the market mechanism than—

Mr. Thomson: What you are saying, if you forgive me for interrupting, is that there is no such thing as a predatory trade practice.

Mr. Stegemann: Well, you see, and I do not know whether you said this, but one member of the committee in one of the earlier meetings said that fairness is always in the eye of the beholder. I think you said it, Mr. Thomson.

Mr. Thomson: I might have, it sounds like something I might say.

Mr. Stegemann: You see, I think the words fair and unfair are of no help, they are not very useful in this context. I think what you should argue, or what you should wonder about, is: Is it in the interests of the country to have a policy which forces foreign producers to raise their prices? That is what it amounts to. Now, in some cases, it may be in the interests of the country to force foreign producers to raise their prices. For instance, if you have a traditional market disruption problem, although, even in those cases, you may say that it would be better to give subsidies to those industries that are in a temporary adjustment problem.

But the words fair and unfair, I think, are being used too much. As a matter of fact, they do not appear in the GATT. They do appear in the lobbyist literature, I would call it, and they do appear in the United States legislation for the reason that their customs legislation used the words fair value, and whatever—if it is not fair value, it is unfair. So I think they are largely used in an attempt to build up a smoke-screen and to obscure the problem. The problem is: does it make sense to force foreign producers to raise their prices if they are willing to sell cheap? It does not make sense. I am not saying that you should scrap the legislation, all I am saying is, whoever tries to make the legislation stronger must be aware that there is a cost to doing this. Whatever helps domestic producers, of course, they like, but it may not be in the interests of the country. Therefore, I am saying that either you give the tribunal the opportunity to take costs into consideration, or, if that is not practical, there might be some other level of government that could overrule the tribunal, or set aside findings, or remit duty, or exempt certain areas.

• 1650

The Chairman: Perhaps I could move in, Professor, at this point—if you do not mind, John. I share your views philosophically, generally, and I am not going to get into an argument with my socialist friend about protectionism, other than to say that it was a monumental disaster in the thirties and it will be again if all the countries become selfish and become protectionist. I think the strength in your case is the success we are having in the aircraft industry, despite support or lack of support at times—I am thinking of Challenger, I am thinking

[Traduction]

Je ne sais que dire à ceux qui avancent l'argument si souvent rabaché que nous nous contentons d'exporter nos matières premières. J'ai tendance pour ma part à faire confiance au mécanisme du marché.

M. Thomson: Cela revient à dire qu'il n'existe pas de pratiques commerciales déloyales.

M. Stegemann: Je ne me souviens pas si c'est vous, monsieur Thomson, qui aviez dit dans une précédente réunion que l'équité dépend du point de vue.

M. Thomson: C'est bien possible.

M. Stegemann: Or, la notion d'équité ne sert pas à grand chose dans ce contexte. La question en l'occurrence est de savoir s'il est de notre intérêt d'adopter des mesures qui obligeraient les fabricants étrangers à relever leurs prix. C'est de cela qu'il s'agit. Dans certains cas, un pays peut avoir intérêt à obliger les fabricants étrangers à relever leurs prix. Mais je pense que même lorsqu'un secteur traditionnel est perturbé, on a intérêt à accorder des subventions aux secteurs éprouvant des difficultés temporaires d'ajustement.

Le mot équitable revient trop souvent dans la conversation, alors qu'il n'existe dans aucun texte du GATT. Par contre, ce mot est utilisé par les groupes de pression ainsi que dans les textes législatifs américains; ceci est dû au fait que les règlements douaniers des États-Unis font appel à la notion de valeur équitable, ce qui entraîne la notion d'équitable et de non-équitable. A mon sens, cela ne sert qu'à dresser un rideau de fumée et obscurcir le problème. Ce qui compte, c'est que cela n'a pas de sens d'obliger les fabricants étrangers à relever leurs prix au-delà de ceux auxquels ils sont en principe capables de vendre. Je ne dis pas qu'il faudrait abandonner le projet de loi; cependant, il ne faut pas oublier que le durcissement d'une loi peut entraîner des coûts. Les producteurs du pays sont, bien sûr, favorables à tout ce qui peut améliorer leur sort, mais ces mesures ne vont pas nécessairement dans l'intérêt du pays. Par conséquent, je pense qu'il faut donner au tribunal la possibilité de tenir compte des coûts ou si c'est impossible, il faut qu'il y ait un autre palier de gouvernement capable de renverser la décision du tribunal, ou de réserver les conclusions, de rembourser les droits ou d'exempter certains domaines.

Le président: Si vous me le permettez, John, j'aimerais parler au professeur. Je suis, en gros, du même avis que vous; je n'ai pas l'intention de me lancer dans une grande discussion sur le protectionnisme avec mon ami socialiste. Je me bornerai à dire que le protectionnisme a été une grave erreur dans les années 30 et que nous connaissons les mêmes résultats si tous les pays prônent l'égoïsme et élèvent des barrières. Les succès de l'industrie aéronautique canadienne sont éloquentes, malgré l'aide ou l'absence d'aide que nous avons pu fournir. Je parle

[Text]

of the high technology, I am thinking of Northern Telecom, I am thinking of a lot of our industries in this country where economy of scale is not the big issue, cheap labour is not another issue, nor even raw material is an issue, where Canadian ingenuity and initiative have a chance to penetrate other markets. In the United States we do it well, we do it effectively, and we are doing it well in building and real estate and all the rest of it. I think that has to be the thrust of the country. So you and I did agree on that point. We are lucky to have a tremendous market so close to us, the United States.

What we are trying to do—and I have to use the word “unfair”, if we can find another one that is fine—is that we are really not trying to set up a protectionist policy, hopefully, or strengthen a policy that would encourage inefficiency. That is our problem, inefficiency, and perhaps a lack of reality as to what we can do and what we cannot do.

I do not think you are suggesting, I hope you are not— Now that the government has said let us rationalize our textile industry in a positive manner by making it capital intensive rather than labour intensive, and has committed a lot of taxpayers' money towards that objective, it seems to me logical that what could be defined as protectionism be in place, provided that there is what you have suggested, a sunset law, a review periodically as to whether or not we are obtaining that achievement; but surely the end result should be a textile industry that can stand on its own merit.

Mr. Stegemann: I agree with that, yes.

The Chairman: So I do not think we are off.

I like your paper, and if I get down to some of the little basic points that you have in there, it gets a little less philosophical. I noted a few of them here in this section.

By the way, do you have, or could you provide us with— maybe you have—your paper “The Efficiency Rationale of Anti-dumping Policies and Other Measures of Contingency Protection”?

Mr. Stegemann: I did not submit that paper, but—

The Chairman: No, but I just want it for my file.

Mr. Stegemann: When Mr. Cook gave me the set of submissions, to my surprise I found my own paper in a different submission—at least, it was not a submission yet. I think we are speaking about the B.C. Hydro letters, to which had been appended my paper—which I found quite flattering. But it is not a submission; I understand that their submission is still coming.

The Chairman: But people do read your papers.

Mr. Stegemann: Which I like.

The Chairman: Coming back to consumer interests, we will be hearing Consumer and Corporate Affairs as our last witness. It should have been yesterday, but for reasons beyond my control we could not do it.

[Translation]

du *Challenger*, je pense aux industries à haute technicité, je parle de la *Northern Telecom*, d'un grand nombre d'industries canadiennes où il n'y a pas de problème d'économie d'échelle, ni de travail, ni même de ressources. Je pense à ces industries où la créativité et l'esprit d'initiative des Canadiens nous ont permis de pénétrer d'autres marchés. Aux États-Unis, nous savons bien tiré notre épingle du jeu, notamment dans le secteur de la construction, de l'immobilier, etc. A mon avis, il faut que cela vienne de l'intérieur du pays. Donc, nous sommes d'accord à ce sujet. Nous avons la chance d'avoir un marché immense tout près de nous, les États-Unis.

Il me faut parler d'injustice, car je ne trouve pas d'autre mot. Nous n'essayons pas vraiment de nous donner une politique protectionniste, nous ne voulons pas non plus encourager l'inefficacité. Car tel est notre problème, l'inefficacité, et nous devons bien savoir ce que nous pouvons faire et ce qui nous est impossible.

Je ne crois pas que vous proposiez, maintenant que le gouvernement a décidé de rationaliser son industrie du textile en ayant recours plutôt aux investissements qu'à la main-d'oeuvre, maintenant que le gouvernement a engagé beaucoup d'argent à cette fin, il me semble logique que des mesures qu'on pourrait qualifier de protectionnistes soient adoptées, à condition, comme vous l'avez proposé, que l'application de ces mesures soit de durée limitée ou qu'elle soit évaluée périodiquement par rapport à l'objectif visé; je suis persuadé qu'au bout du compte, le Canada aurait une solide industrie du textile.

M. Stegemann: Je suis d'accord.

Le président: Voilà, nous nous entendons toujours.

J'aime bien votre mémoire et j'aimerais laisser maintenant de côté la philosophie pour en venir à des points précis. J'en ai souligné quelques-uns ici.

Auriez-vous une copie de votre mémoire intitulé «The Efficiency Rationale of Anti-dumping Policies and Other Measures of Contingency Protection»? Pourriez-vous nous en envoyer une?

M. Stegemann: Je n'ai pas présenté ce mémoire, mais...

Le président: Non, j'aimerais l'avoir pour le verser dans mes dossiers.

M. Stegemann: Lorsque M. Cook m'a remis l'ensemble des présentations, j'ai constaté, à ma grande surprise, que mon mémoire était inclus dans une autre présentation. Je parle ici des lettres de la B.C. Hydro, auxquelles avait été annexé mon mémoire; bien sûr, j'en suis flatté. Cependant, ce n'est pas une présentation; je crois savoir qu'ils sont encore en train de préparer leur présentation.

Le président: Cependant, on lit vos documents.

M. Stegemann: Vous m'en voyez flatté.

Le président: Pour en revenir aux intérêts des consommateurs, nous recevrons comme derniers témoins les représentants du ministère de la Consommation et des Corporations. Ils

[Texte]

Where I have to disagree with you, and perhaps get your comments on this, is that I think you are saying that the Canadian Import Tribunal, ideally, should be taking into consideration consumer interests. It should broaden, in other words, the criteria upon which it makes its decision, taking into consideration the general impact on the consumer and on the economy in general, rather than considering it in the very narrow context of import or export for a particular industry.

Mr. Stegemann: Right.

• 1655

The Chairman: Now, ideally, I too agree with that. From a practical point of view I do not see how it can happen because it then becomes a judgment call and it does not become There is no criterion, there is no definition, it automatically spills out at the end of the computer—the right policy. It seems to me that perhaps we need—and perhaps it does exist and I am unaware of it—some way of reversing or saying, notwithstanding your decision because of this criterion that you have mentioned we want to reverse your decision.

Mr. Stegemann: Well, sir, I am not certain that I know enough about the way government works to argue that my proposal is the solution. But what I have in mind is that the tribunal should be allowed, at least in crass cases, to take into consideration the cost that measures would impose on other parts of the country or other industries, or consumers, and it may only be in crass cases.

I am aware that you cannot feed the facts into the computer and get out the right answer; if that were the case we would not need a tribunal.

The Chairman: Yes.

Mr. Stegemann: But they, I think in certain cases, can make a decision, or would be able, I think, because they have all the evidence, to make a decision either way or to find some compromise, such as to recommend duties which are less than the margin of dumping, which, as you know, is a proposal of Consumer and Corporate Affairs.

The Chairman: Really, the alternative that I would like to see is a stronger consumer advocacy in cases to make that point to the tribunal. It seems to me that public opinion and public awareness and publicity of that very argument that you are talking about is not unlike the positive impact the consumer groups make every time Bell Telephone wants to raise its rates. If that dogged consumerism was not present I am sure there would be a field day for the utility and the regulators. It seems that perhaps what is needed in our policy, and perhaps even mentioned in our paper, is the need for that kind of third party Ralph Nader type of approach that would say, hey wait a minute, very narrowly that decision is the right one, but here are the broad implications.

[Traduction]

auraient dû venir hier, mais pour des raisons indépendantes de ma volonté, nous n'avons pas pu les recevoir.

Il y a un point sur lequel je ne suis pas d'accord avec vous. J'aimerais avoir votre avis. Vous dites, je crois, que le Tribunal des importations devrait prendre en ligne de compte les intérêts du consommateur. Autrement dit, le tribunal devrait élargir ses critères dans la prise de décisions et évaluer l'incidence globale de ces décisions sur les consommateurs et sur l'économie, au lieu de se pencher seulement sur l'incidence des importations ou des exportations dans un secteur d'activités donné.

M. Stegemann: En effet.

Le président: Théoriquement, je suis d'accord avec vous. Cependant, dans les faits, je ne vois pas comment cela pourrait se produire, car c'est une question de jugement. Il n'y a plus de critère, il n'y a plus de définition, c'est l'ordinateur qui crache la politique. Il me semble que nous avons peut-être besoin d'un mécanisme qui permettrait de renverser la décision, un mécanisme qui dirait que nonobstant la décision fondée sur ce critère, nous voulons la renverser. Ce mécanisme existe peut-être, et je n'en suis pas conscient.

M. Stegemann: Eh bien, monsieur, je ne sais pas si mes connaissances de la bureaucratie gouvernementale sont suffisantes pour dire que ma proposition peut être une solution. Cependant, je suis persuadé que le tribunal devrait pouvoir tenir compte des coûts supplémentaires qu'imposent les mesures sur les autres régions du pays, sur les autres industries ou sur les consommateurs; on pourrait ne faire jouer ce mécanisme que dans les cas difficiles.

Je sais qu'on ne peut pas mémoriser tous les faits dans l'ordinateur pour connaître la bonne réponse; dans ce cas, si c'était possible, nous n'aurions pas besoin d'un tribunal.

Le président: En effet.

M. Stegemann: Cependant, dans certains cas, je crois que les membres du tribunal pourraient rendre une décision, car ils ont entendu toutes les preuves; donc, ils pourraient rendre une décision ou trouver une solution de compromis, comme recommander des droits inférieurs à la marge de dumping, ce que propose, vous le savez, le ministère de la Consommation et des Corporations.

Le président: La solution de rechange, pour moi, serait plutôt un meilleur défenseur des consommateurs auprès du tribunal. Je pense que ces facteurs de l'opinion publique, de l'information du public et de la publicité, dont vous parlez, se rapprochent de l'incidence positive qu'ont les groupes de consommateurs chaque fois que Bell Canada demande une augmentation de tarif. Si cet esprit entêté de protection du consommateur n'existait pas, je suis sûr que le service public et l'organisme de réglementation s'en donneraient à cœur joie. Je crois que dans notre politique, et nous en parlons peut-être dans notre document, nous avons besoin d'un Ralph Nader, d'une tierce partie chargée de protéger les intérêts des consommateurs et qui pourrait dire que la décision est bonne dans son

[Text]

Mr. Stegemann: Yes, but I would think, sir, that the weakness of consumer interests is one reason why you find these procurement policies in certain countries, or even certain provinces in Canada, because public utilities are regulated industries and if they have higher costs they raise their rates, and why should they fight so much. If private industries buy machinery or hardboard or other goods they might be willing to mount a stronger defence against protection.

The Chairman: Do you get the impression from debate, from discussion, from the paper, that somehow we are trying to impede what would be considered normal fair trading with a partner? Do you think that somehow we are trying to put up barriers that are not legitimate, that cannot justify themselves, that have no linkage to injury? Do you see any evidence of that in the white paper or in the proposed changes?

Mr. Stegemann: I would not want to say that I see strong evidence of that. But, as you know, I do not really approve of the distinctions between fair or normal, that I do not think it makes sense in terms of what is good for the country.

The Chairman: Yes. Okay.

I am really coming to a point gently, I suppose, that I wish this was our mandate—it is not. What is good for the country is something the government of the day must determine in its wisdom or lack of wisdom and pay the price in elections. Our mandate—we have gone well beyond our mandate and we cannot determine what is fair and unfair, and essential, and what is good or bad for the country. Our mandate is to determine what power we want to give or take away from certain boards, the tribunal, in particular—

Mr. Stegemann: Right.

The Chairman: —to implement a policy which is related to entry. A case as to whether an industry should be protected or not has to be made at a different policy level—a government level. Once that policy has been set by the government, in its wisdom, and we tend to be small “I” liberal in this—the government—then the best the public servants can do is apply the law consistent with the policy. The law is supposed to be reflecting policy. I am sure that—in fact I know—on the odd occasion over a beer with our officials someone might say, well, the policy is wrong, but they do not formulate the policies, the politicians do. All our mandate to do here really is, or all their mandate to do is, once the policy has been accepted after debate in Parliament and the democratic system, to make that policy, ill-advised or good, function and work.

• 1700

The key thing underlying everything should be not dumping—I think dumping is good for the consumer—but dumping

[Translation]

contexte le plus étroit, mais qu'il faut également tenir compte de ses incidences globales.

M. Stegemann: Oui, mais je pense, monsieur le président, que la faiblesse des intérêts des consommateurs justifie en partie l'existence de cette politique d'achats de certains pays ou même de certaines provinces canadiennes. En effet, les services publics sont des industries réglementées et si leurs coûts augmentent, les tarifs doivent augmenter aussi. Si une industrie privée doit acheter des machines ou de l'Isorel ou n'importe quoi, les représentants de l'industrie voudront peut-être mieux se défendre contre le protectionnisme.

Le président: Dans le contexte du débat, de notre discussion, du document, pensez-vous que nous essayons de nuire à ce qui serait des transactions commerciales normales et justes avec un partenaire? Pensez-vous que nous essayons de mettre des obstacles qui ne sont pas justifiés et qui n'ont aucun lien avec les inconvénients qu'ils cherchent à empêcher? Avez-vous eu cette impression en lisant le livre blanc ou en étudiant le projet d'amendement?

M. Stegemann: Je ne dirais pas que j'en suis convaincu. Cependant, comme vous le savez, je ne suis pas d'accord avec les distinctions qu'on fait entre les mots «juste» et «normal»; je pense que cela n'a rien à voir avec le bien-être du pays.

Le président: Oui, d'accord.

J'en viens tout doucement à un point. J'aimerais bien que cela fasse partie de notre mandat, mais ce n'est pas le cas. Il revient au gouvernement de veiller au bien-être du pays; le gouvernement doit faire preuve de sagesse et présenter des comptes aux élections. Nous avons largement dépassé notre mandat et nous ne pouvons pas statuer sur ce qui est juste ou injuste, sur ce qui est essentiel ou sur ce qui est bon ou mauvais pour le pays. Notre mandat consiste plutôt à déterminer les pouvoirs nécessaires à certains organismes, notamment le tribunal...

M. Stegemann: En effet.

Le président: ... pour mettre en oeuvre une politique sur l'entrée de marchandises au pays. La décision de protéger une industrie doit être prise à un autre niveau, au niveau du gouvernement. Le gouvernement, dans sa sagesse, a établi la politique, et nous avons tendance à faire preuve de libéralisme dans ce domaine, alors, les fonctionnaires n'ont plus qu'à appliquer la loi découlant de la politique du mieux qu'ils le peuvent. La loi est la transcription de la politique. Bien sûr, à l'occasion, un fonctionnaire peut s'échapper et dire que la politique n'est pas bonne; cependant, ce sont les politiciens qui font la politique et non pas les fonctionnaires. Tout ce que notre mandat ou celui des politiciens dit c'est que, une fois que la politique a été acceptée après avoir été débattue au Parlement et dans le système démocratique qu'est le nôtre, il faut appliquer et faire fonctionner cette politique, qu'elle soit bonne ou mauvaise.

La chose importante dans tout cela ce n'est pas le dumping, car je pense que le dumping est bon pour le consommateur,

[Texte]

with injury. This comes right back to the very point you were making that we are taking into consideration the impact on the economy because we are taking into consideration the impact on jobs and all the rest of it. If it was only price, then surely we benefit by dumping if there is no injury resulting from it. Am I right about that?

Mr. Stegemann: I do not think that dumping without injury is the issue because if our institutions work right, dumping without injury would always be allowed.

The Chairman: Exactly. I wish you would repeat that and I hope the officials understand that.

Mr. Stegemann: Yes, but you see, sir, the way injury is determined at the moment does not guarantee that you shut out dumping or that you force producers to raise their prices, only when this is in the interest of the country. You see, the way injury is determined now, you look only at the interest of producers who are being injured. You do not look at the interest of those who are being injured because we impose anti-dumping measures or because you have a deterrent system which discourages foreigners from offering prices which they would offer if they were allowed to do their best. You see, they are not necessarily competing with Canadian producers. They may be competing with other foreign producers.

The Chairman: Yes, you are right. John made that point many times. And the consumer would benefit by the efficiency and the competition of other nations as consumers. I suspect, and I recall in Japan, when they virtually forfeited all their farm land, they said: We will buy our food from the various competing Third World countries around us, including Taiwan, for a while.

Mr. Stegemann: The consumers include downstream industries. Paper-making machinery, if it is cheap, helps the paper-making industry, or hardboard is important for the furniture industry.

The Chairman: The logical extension of that, professor, is that our customers who will benefit by our cheaper paper resulting from our cheaper paper equipment are liberal enough to accept that purpose, to accept our market, to accept our products. And that is not the real world, unfortunately, as we find out in some of our areas of this country. If we really had a world-wide approach, the right approach, the logical approach that you have just enunciated, we would buy cheaper machinery in order to produce cheaper paper in order to sell that cheaper paper to some other country. What happens in the chain is that somebody says, thank you very much, but we do not want it because we have to protect our own inefficient industry. Our question then is should we or should we not bow perhaps to the temptation of at least being in a position to retaliate against other trading partners who do not obey the rules or who do not play by the rules.

[Traduction]

mais le dumping qui cause un préjudice. Cela revient exactement à la question que vous avez soulevée à savoir que nous prenons en considération les incidences sur l'économie parce que nous tenons compte des conséquences sur les emplois et tout le reste. S'il n'était question que de prix, il est évident que nous avons avantage à faire du dumping si aucun dommage ne s'ensuit. Ai-je raison là-dessus?

M. Stegemann: Je ne crois pas que le dumping sans préjudice soit la question, parce que si nos institutions fonctionnaient bien, le dumping sans préjudice serait toujours permis.

Le président: Exactement. J'aimerais que vous répétiez cela et j'espère que les fonctionnaires vous comprennent bien.

M. Stegemann: Oui, mais la façon dont le préjudice est déterminé à l'heure actuelle ne constitue pas une garantie qui éliminera le dumping ou qui forcera les producteurs à relever leurs prix, seulement lorsqu'il est dans l'intérêt du pays de le faire. Voyez-vous, la façon dont on détermine le préjudice ou les dommages tient compte uniquement de l'intérêt des producteurs qui sont lésés. On ne tient pas compte des intérêts des personnes qui subissent des dommages parce que nous imposons des mesures anti-dumping ou parce qu'il existe un système qui décourage les étrangers de fixer leurs prix au niveau qu'ils les établiraient s'ils étaient autorisés à le faire librement. Voyez-vous, ils ne font pas nécessairement concurrence aux producteurs canadiens. La concurrence se joue peut-être avec d'autres producteurs étrangers.

Le président: Oui, vous avez raison. John a fait valoir ce point de vue bien des fois. Et le consommateur profiterait de l'efficacité et de la concurrence des autres pays consommateurs. Si je me souviens bien, je pense que quand le Japon a virtuellement cédé toutes ses terres agricoles, il a dit qu'il allait acheter ses aliments des divers pays du Tiers-Monde en concurrence autour de lui, y compris Taiwan, pendant un certain temps.

M. Stegemann: Les consommateurs tiennent compte des industries en aval. Les machines à fabriquer le papier, si elles sont bon marché, aident l'industrie du papier, mais aussi, grâce au carton, l'industrie du meuble.

Le président: La suite logique de cela, monsieur, c'est que nos clients qui pourront obtenir leur papier moins cher à cause de notre équipement de fabrication moins cher sont suffisamment libéraux pour accepter cette politique, accepter notre marché et accepter nos produits. Et cela, ce n'est pas le vrai monde, malheureusement, comme on le constate dans certaines régions du pays. Si nous avions une démarche vraiment axée sur le monde entier, si nous avions la bonne approche, l'approche logique que vous venez d'exposer, nous achèterions de l'équipement meilleur marché pour produire du papier meilleur marché afin de le vendre à d'autres pays. Ce qui se produit à un certain moment, c'est que quelqu'un dit: «Eh bien, je vous remercie mais nous n'en voulons pas de votre produit parce que nous devons protéger notre propre industrie inefficace.» La question est de savoir si nous ne devrions pas peut-être céder à la tentation d'au moins se donner les moyens d'exercer des représailles contre d'autres partenaires commerciaux qui ne respectent pas ou ne suivent pas les règles du jeu.

[Text]

Mr. Stegemann: Yes, I think retaliation makes sense only if you can induce the other country to open up its markets. If you cannot do that, if you have to take their restrictions as given, there may be many cases where you say you retaliate but what you do, in effect, is shoot yourself in the foot.

The Chairman: Or in the kneecap. These days it is much more fashionable. So really what we are saying—and I think Mr. Hines and some have been saying to me—one of the needs for some of these changes is to help produce the very thing that you suggested, customers that will be a little more open in accepting our goods because suddenly they say, Hey, we may be the victims of retaliation because of our rather inward policy—

Mr. Stegemann: Right.

The Chairman: —and Canada can now retaliate because it has at its disposal some pretty draconian legislation which would not be in its best interests, over a long period of time, to utilize, but it is there in order to force us to open the market.

One good example I can give you is Mr. Hines' rather pragmatic approach to price undertaking. Now I think it is no secret that philosophically none of us around this table wanted any part of price undertaking. But we feel that, because we were prepared not only to give ourselves the legislative right to utilize price undertakings, when it became apparent to some of our partners at GATT that we were prepared not only to provide the legislation but utilize it, they moved swiftly to bar, if you like, or ban, price undertakings as part of their legislation. Am I right or wrong on that?

• 1705

Mr. Roy Hines (Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance): Not exactly, sir.

The Chairman: Tell me where I am wrong.

Mr. Hines: In fact, we are the slow ones on price undertakings. We are one of the last industrial countries to implement them. The Europeans—

The Chairman: I am sorry; did I say price undertakings? I meant basic prices.

Mr. Hines: You meant basic prices, yes.

The Chairman: Excuse me, I do not have all the bloody terminology. I talk Gaelic, but what good will that do me? I meant basic price. Price undertakings are something where we have been very slow in moving in. It may streamline things. That I think should be done in conjunction with the sunset approach that you have talked about—a review of the price . . . I meant basic prices—

Mr. Hines: Right.

The Chairman: —as an example, telling our trading partners, hey, we do not like basic prices, you do not like basic prices, but we are bloody well prepared to obtain the legislative

[Translation]

M. Stegemann: Oui, je pense que les représailles sont une bonne solution si vous pouvez forcer l'autre pays à ouvrir ses marchés. Si vous ne réussissez pas à faire cela, si vous devez accepter ces restrictions telles quelles, dans bien des cas, vous pensez avoir exercé des représailles alors que vous vous êtes fait plus de tort à vous-même.

Le président: En effet. Ce que nous disons donc, M. Hines et d'autres me l'ont rappelé, c'est qu'il faut apporter certains de ces changements pour produire ce dont vous avez parlé tout à l'heure, soit des clients qui seront un peu plus disposés à accepter nos produits après s'être rendus compte soudainement qu'ils peuvent être la cible de mesures de représailles à cause de leurs propres politiques protectionnistes.

M. Stegemann: Exactement.

Le président: Et le Canada peut maintenant exercer des représailles parce qu'il a en mains certaines lois assez draconniennes qui ne serviraient pas bien ses intérêts à long terme si elles étaient utilisées, mais qui sont là pour nous forcer à ouvrir notre marché.

Je puis vous donner un bon exemple, celui de l'approche plutôt pragmatique de M. Hines concernant les prix. Il ne fait aucun doute que, philosophiquement, aucun d'entre nous ne voulait de cette politique de prix. Nous étions prêts non seulement à nous donner les moyens législatifs de fixer les prix, mais de plus lorsqu'il est devenu apparent pour certains de nos partenaires du GATT que nous étions prêts non seulement à nous donner les lois mais aussi à les utiliser, ils se sont empressés de supprimer de leurs lois les dispositions relatives aux fixations de prix. Ai-je raison là-dessus?

M. Roy Hines (directeur adjoint, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances): Pas exactement, monsieur.

Le président: Dites-moi où je fais erreur.

M. Hines: En fait, c'est nous qui sommes lents en matière de fixation de prix. Nous sommes l'un des derniers pays industrialisés à appliquer cette politique. Les Européens . . .

Le président: Je suis désolé, ai-je dit fixation de prix? Je voulais dire prix de base.

M. Hines: Vous vouliez dire prix de base, oui.

Le président: Excusez-moi, je n'ai pas toute la terminologie. Je voulais dire prix de base. Les fixations de prix sont une politique que nous tardons énormément à appliquer. Cela simplifierait peut-être les choses. Cette politique devrait être appliquée en même temps que l'approche que vous avez décrite tout à l'heure—une révision des prix—je veux dire des prix de base.

M. Hines: C'est ça.

Le président: Par exemple, dire à nos partenaires commerciaux: «Nous n'aimons pas les prix de base, vous ne les aimez pas non plus, mais nous sommes bien prêts à nous donner les

[Texte]

authority and use it unless you make it very clear that three or four or six months down the line you are not going to use them against us. I think it has been a very good example, because it has had the desired effect you see in your submission, and the right one. I would like you to think really it is in that spirit, that many of the things that appear to be protectionist—this is why we are building them in there.

Mr. Stegemann: Sir, I appreciate that and I find it encouraging if other countries are willing to forgo measures of protection. But you see, I think that is not necessarily an argument for Canada to have the same measures, because those measures can hurt the country as a whole, while they might, and probably would help—

The Chairman: I agree, because although we may need it to retaliate against country A, it may jeopardize our excellent relationship with country B. So you are very right, we have to be very discreet and very cautious, not only about what we put in that legislation but about the impression we leave with our trading partners of why we are putting it in there.

Mr. Stegemann: For that reason I think even the implementation of the act after it has been passed in a way has political overtones, because there may be important cases in which the tribunal has to decide on the criteria given in the legislation and which could have very severe repercussions in the international market. For that reason I would imagine that there should be some input from other departments, possibly External Affairs nowadays, Finance, into the tribunal's decisions. I think a section which leaves an opening for the national interest would make it easier to take into account such considerations.

The Chairman: The national interest you have mentioned frequently; and thank God you have. I presume we are talking about the national interest in the international sphere. I am more concerned about national interest within the country. At times I am pessimistic about Canada and say there are 10 countries. It is one country. In other words, it is so very difficult to get a consensus on what is the national interest within our country, let alone internationally. There are so many trade barriers within Canada that I think it is rather silly not to realize that there is a terrible amount of barriers in this country. The problem that preoccupies me is to try to get the provinces to agree, through an appropriate forum, on what is in the national interest.

I come back to the steel prices. One of the things that impressed me in British Columbia was that 10 per cent—I think I am right or wrong—of the steel needed by British Columbia could be provided by Algoma. That meant a criterion for British Columbia: you cannot buy the rest of the steel you need offshore without having to pay duty. That seemed to me silly and bureaucratic and stupid. I think it got resolved, but the anger in British Columbia was obvious when I spoke to

[Traduction]

moyens législatifs et à les utiliser à moins qu'il soit bien entendu que d'ici à trois ou quatre ou six mois, vous n'allez pas les utiliser contre nous». Je pense que ce fut un très bon exemple, parce que cela a produit l'effet escompté dont vous faites état dans votre mémoire, et c'est le bon effet. J'aimerais que vous compreniez que c'est dans cet esprit-là que bien des mesures qui paraissent protectionnistes sont intégrées dans la politique.

M. Stegemann: Monsieur, j'apprécie cela et je pense qu'il est encourageant que d'autres pays soient prêts à abandonner ces mesures de protection. Mais vous voyez, je pense que ce n'est pas nécessairement valable pour le Canada d'adopter les mêmes mesures parce que celles-ci peuvent nuire à l'ensemble du pays alors qu'elles peuvent et qu'elles pourraient probablement aider...

Le président: Je suis d'accord, parce que bien que nous puissions avoir à exercer des représailles contre un pays A, cela risque de compromettre nos excellents rapports avec le pays B. Vous avez entièrement raison, nous devons être très discrets et très prudents, non seulement en ce qui a trait aux dispositions qui vont être incluses dans la loi, mais aussi en ce qui concerne l'impression que nos partenaires commerciaux vont avoir au sujet de ces dispositions.

M. Stegemann: C'est pourquoi même l'application de la loi une fois qu'elle aura été adoptée a des dimensions politiques, parce qu'il pourra y avoir d'importants cas où le tribunal aura à prendre des décisions en fonction des critères établis dans la loi et qui auront des répercussions très graves sur le marché international. Pour cette raison-là, il faudrait peut-être l'intervention d'autres ministères, peut-être celui des Affaires extérieures, ou des Finances, dans les décisions du tribunal. Je pense que s'il y avait un article concernant l'intérêt national, il serait plus facile de tenir compte de ces considérations.

Le président: L'intérêt national, vous en avez parlé souvent, et c'est une bonne chose que vous l'ayez fait. Vous parlez sans doute de l'intérêt national sur le marché international. Je me préoccupe davantage de l'intérêt national à l'intérieur du pays. Parfois je suis pessimiste au sujet du Canada et je me dis qu'il y a en fait dix pays mais il n'y en a qu'un seul. En d'autres mots, il est tellement difficile de s'entendre sur ce qui constitue l'intérêt national à l'intérieur de notre pays, comment voulez-vous qu'on s'entende sur les intérêts du pays sur la scène internationale? Il y a tellement de barrières commerciales à l'intérieur du Canada qu'il est un peu idiot de ne pas se rendre compte de leur ampleur. Ce qui me préoccupe, c'est de tenter de faire en sorte que les provinces s'entendent sur ce qui constitue l'intérêt national.

J'en reviens au prix de l'acier. L'une des choses qui m'a étonné en Colombie-Britannique c'est que 10%—je pense bien que c'est juste—de l'acier dont la province a besoin pourraient être fournis par Algoma. Cela signifiait un critère pour la Colombie-Britannique: vous ne pouviez acheter le reste de l'acier dont vous aviez besoin à l'étranger sans payer de douanes. Cela m'apparaissait idiot et bureaucratique et stupide. Je pense que le problème a été réglé, mais la colère en

[Text]

some people there—a friend of mine. I could understand their preoccupation with the so-called national interest just being what is best for Quebec and Ontario.

Textiles is another example. Although I could counter and say, What about the money being poured into Roberts Bank, which represents the taxes of a lot of people in this country, the fact remains that there does not seem to be much consensus in Canada on what is national interest.

• 1710

Then we come back to the transformers if you like. You make the point that there was not any real shortage, for instance, of jobs for skilled labour in the late 1970s, and I think you are right about that. Would you change a policy if there were? Now we are running into a state of recession; let us say there is a surplus of skilled labour: Philosophically, would you change your approach there under those circumstances? Would you make that, in other words, one of the criteria in determining whether there is injury from dumping?

Mr. Stegemann: Yes, it would.

The Chairman: Well, that is very refreshing. So, really, it is not a dogmatic approach on B.C. versus Japan in providing a transformer if it could be shown that at that moment in history there was just lack of work for a highly skilled, highly motivated workforce that needed projects. Do you feel that under those circumstances we should be protectionists or could be protectionists?

Mr. Stegemann: Yes, sir. I think that is really the purpose of these contingency measures. You might argue, or somebody might argue, that while this leads us back into the 1930s because you would have a beggar-my-neighbour policy if you would try "to export unemployment". But I think the GATT has given these exceptions to more or less free trade because it has been realized that there are situations where countries will insist on protection, and you try to channel those forces. Therefore, you have all these codes and all these rules and elaborate legal systems, which may not make much sense to an economist but I think they do make sense in terms of trying to restrict protectionism with respect . . .

The Chairman: One last word, then, on my labour example, where you and I may differ, but then perhaps we do not. It would seem to me that that conscious decision to interfere, if you like, in the decision of the tribunal, that consideration would have to be made by the government rather than by the tribunal. You are suggesting that be one of the criteria of the tribunal and I am thinking that is the prerogative of a politician, our responsibility. We cannot duck it by turning it over to the tribunal.

Mr. Stegemann: If you define "injury" in a certain way, I think you could leave it to a tribunal. In government, after all,

[Translation]

Colombie-Britannique était manifeste quand j'ai discuté avec certaines personnes de là-bas, un ami à moi entre autres. Je pouvais comprendre leurs préoccupations au sujet de l'intérêt national qui semble plutôt être l'intérêt du Québec ou de l'Ontario.

Les textiles en sont un autre exemple. Je pourrais cependant invoquer l'argument contraire en citant les sommes englouties dans les installations de Roberts Bank, installations financées par les contribuables de ce pays et il demeure toujours qu'on ne semble pas très bien être d'accord au Canada sur ce qu'on doit entendre par intérêt national.

Revenons donc à cette question de transformateurs. Vous dites qu'il n'y avait pas tellement de pénuries d'emplois pour la main-d'oeuvre qualifiée, par exemple, à la fin des années 70, et je crois que vous avez raison. Changeriez-vous la politique s'il y avait pénurie? Nous entrons maintenant dans une période de récession, prenons pour hypothèse qu'il y ait excédent de main-d'oeuvre qualifiée, d'un point de vue théorique, modifieriez-vous votre approche du problème dans ces circonstances? En d'autres termes, en feriez-vous un des critères pour déterminer si le dumping est préjudiciable?

M. Stegemann: Oui, certainement.

Le président: Cela met du baume au coeur. Donc déterminer si la Colombie-Britannique ou le Japon devrait fournir ce transformateur ne reposerait pas sur des arguments dogmatiques si on pouvait démontrer une pénurie ponctuelle de travail pour une main-d'oeuvre hautement spécialisée, hautement motivée à la recherche de projets à réaliser. Pensez-vous que dans ces circonstances nous devrions être protectionnistes ou que nous pourrions être protectionnistes?

M. Stegemann: Oui, monsieur. Je crois que c'est justement l'objectif visé par cette mesure d'urgence. D'aucun pourrait prétendre, cependant, que cela nous ramènerait aux années 30 dans la mesure où une tentative d'exportation du chômage entraînerait un jeu de surenchère. Cependant, les accords du GATT ont plus ou moins autorisé ces exceptions dans le cadre du libre-échange car on s'est rendu compte que dans certaines situations des pays insisteraient pour se protéger et il faut essayer de contrôler ces réactions. Tous ces codes, toutes ces règles et tous ces régimes juridiques compliqués en sont la conséquence et, bien que pour un économiste tout cela semble un peu absurde, cela ne l'est plus lorsqu'on essaie de limiter le protectionnisme en ce qui concerne . . .

Le président: Dans ce cas, un dernier mot toujours dans le cadre de mon exemple portant sur la main-d'oeuvre, domaine où nous ne sommes peut-être pas d'accord, et encore. Il me semble qu'intervenir délibérément, si vous voulez, au niveau de la décision du tribunal, devrait être le fait du gouvernement plutôt que de celui du tribunal. Selon vous, cela devrait être un des critères du tribunal alors que pour moi c'est la prerogative des politiciens, c'est notre responsabilité. Nous ne pouvons l'esquiver en nous en remettant au tribunal.

M. Stegemann: A mon avis, en définissant «préjudice» d'une certaine manière on peut laisser la décision à un tribunal.

[Texte]

there will be some officials who will have to make that decision in the end.

The Chairman: Yes, and do.

Mr. Stegemann: Government is not an abstract entity: there are officials who have to make that decision. Therefore, I think you might as well have the tribunal, which has experience and the staff to do this. What you have to do is to define the criteria in such a way that it is not enough to say: we want protection because without protection domestic producers earn less money or the workers earn less money. Rather, you want to have protection because there is an area where you have short-term unemployment of resources which have no alternative use and the GATT provides an opening to restrict imports.

The Chairman: Would you provide that same sort of overall authority, almost independent of the government, to the textile board indefinitely?

Mr. Stegemann: I would not, no.

The Chairman: Naturally, neither would I. But is that not also the weakness of your concept? Why would you not to the board but you would to the tribunal?

Mr. Stegemann: Excuse me for answering with a stereotype: nobody is perfect, you see.

The Chairman: Exactly. Not even politicians.

John, do you have anything further? You ought to go further; I think your mental telepathy . . .

Mr. Thomson: I have some sympathy with your argument on injury that the legislation only addresses in fact the injury to a producer as distinct from a consumer. But what I am having difficulty understanding is—let us just take the automotive industry. I come from western Canada. People west of Winnipeg would dearly love unfettered access to foreign imported automobiles to Canada. Could you describe to me how you would calculate? Presumably, you have to have some quantitative measurements for people to come to some agreement on what is in the national interest. Insofar as the western national interest is concerned, what they think is in the national interest is unfettered access. The people in Ontario, in Windsor, or in Detroit, would not agree with it. So we have to have some determination of what is injurious, quantitatively. Now, how would you go about determining this quantitative measurement of national interest with respect to foreign car imports, say, vis-à-vis the domestic car producers?

• 1715

Mr. Stegemann: I think I could not answer that question off the cuff, and as an academic I am very reluctant to be on the record for something like that, you know.

Mr. Thomson: Is that not the guts of your argument? You are talking about national interest here, what is in the national interest. But if you cannot put some quantitative measurement

[Traduction]

Après tout, au sein du gouvernement certains fonctionnaires devront prendre cette décision en fin de compte.

Le président: Oui.

M. Stegemann: Un gouvernement n'est pas une entité abstraite. Il y a des responsables qui doivent prendre cette décision. Par conséquent, on peut tout aussi bien s'en remettre au tribunal qui a l'expérience et le personnel adéquats. Il faut donc définir les critères de manière à ce qu'on ne dise pas simplement: nous voulons être protégés car sans protection les fabricants nationaux gagnent moins d'argent et les travailleurs gagnent moins d'argent. Vous voulez être protégés parce que c'est un domaine dans lequel prévaut un chômage à court terme de ressources qui ne peuvent être utilisées autrement et les accords du GATT permettent alors de limiter les importations.

Le président: Donneriez-vous ce même genre d'autorité globale, presque indépendante du gouvernement, et en permanence, à la Commission du textile?

M. Stegemann: Non.

Le président: Pas plus que moi, bien sûr. Mais n'est-ce pas également la faiblesse de votre concept? Pourquoi ne pas donner à cette Commission ce que vous donneriez au tribunal?

M. Stegemann: Excusez-moi de répondre par un cliché: personne n'est parfait.

Le président: Parfaitement. Pas même les politiciens.

John, est-ce que vous avez d'autres questions? Je crois que vous devriez continuer car votre système télépathique . . .

M. Thomson: Je vous suis lorsque vous dites que la loi ne porte que sur les préjudices causés aux fabricants et non pas aux consommateurs. Ce que j'ai du mal à comprendre . . . Prenons l'exemple de l'industrie automobile. Je suis originaire de l'Ouest. La population à l'Ouest de Winnipeg adorerait pouvoir acheter des voitures importées au Canada sans aucune restriction. Comment feriez-vous le calcul? Pour se mettre d'accord sur ce qu'on entend par intérêt national, il faut avoir à sa disposition certaines mesures. Pour les gens de l'Ouest, l'intérêt national c'est la liberté absolue des importations. Par contre, en Ontario, à Windsor, ou à Détroit, les gens ne voient pas du tout les choses de la même façon. Nous devons donc déterminer quantitativement la mesure du préjudice. Je vous pose donc cette question: comment faites-vous pour mesurer l'intérêt national, pour déterminer où il se situe entre les importations d'automobiles étrangères et la production nationale d'automobiles?

M. Stegemann: C'est une question à laquelle je ne peux pas répondre sans préparation. Vous savez, en tant qu'universitaire, je ne peux pas me permettre de hasarder une réponse publique.

M. Thomson: Mais ne s'agit-il pas du coeur même de votre argument? Vous parlez d'intérêt national et je vous demande en quoi il consiste à votre avis. Maintenant, si vous ne pouvez

[Text]

toward that . . . I mean, you are talking about something very abstract here.

Mr. Stegemann: Of course, I would say you can.

Mr. Thomson: You can. You think you could.

Mr. Stegemann: Yes. I am sure you can. You must define some entities such as what consumers would gain or lose.

Mr. Thomson: All right. But you are then suggesting that this might be done by a tribunal, not necessarily the Anti-dumping Tribunal but it might be done by some independent body that was apolitic.

Mr. Stegemann: If you want to have a policy which wants to use these measures, yes, you have to. Even now the tribunal has to determine whether there is material injury, and nobody knows what material injury really means. They have certain criteria, they have to weigh the evidence, and sometimes they say that this is enough evidence to find material injury. In other cases they say, no, sorry, there is no material injury, or they say that there has not been any in the past but there may be in the future. Somebody has to make these decisions.

In regard to the divergence of regional interests, I think one might consider alternative ways of dealing with the problem. If the automobile industry is in trouble, restricting imports is not necessarily the solution. For instance, you could subsidize the domestic industry directly or you could encourage the domestic industry to specialize even more than they have. I think it is not absolutely true that forcing foreigners to raise their prices is the best solution to any domestic industry problem.

Mr. Thomson: We are not doing that. We are really on a tacit quota basis, are we not?

Mr. Stegemann: Yes, but if you restrict the number of cars that can be sold in Canada, that drives up the price, would it not? Therefore, they are doing more or less the same thing as you would do with these other measures in this so-called special imports measures legislation.

Mr. Thomson: I guess we could carry on this argument for a long, long time, but I do not think anything more can be done now.

The Chairman: It is not an argument, it is an exchange of views.

Mr. Thomson: All right.

The Chairman: I was just saying one little last word about Japanese ingenuity, John. When we recently got a voluntary quota on their automobiles, certainly in the United States they immediately stopped shipping in their cheap cars and sent in their expensive cars with all the gimmicks which sold like mad, the top of the line. We have had that issue.

Professor, unless you have anything further you would like to add—

[Translation]

pas mesurer cette . . . Vous traitez le sujet d'une façon vraiment très abstraite.

M. Stegemann: Évidemment, il est possible de le faire.

M. Thomson: Vous pouvez le faire. Vous pensez pouvoir le faire.

M. Stegemann: Oui, je suis certain que c'est possible. Il faudrait faire certaines hypothèses sur ce que les consommateurs auraient à perdre ou à gagner.

M. Thomson: Très bien. Mais vous allez plus loin et vous pensez que cette tâche pourrait être confiée à un tribunal, pas forcément le Tribunal antidumping, mais peut-être un organisme apolitique.

M. Stegemann: Si vous tenez à une politique fondée sur ces mesures, c'est la seule solution. Ce tribunal doit encore déterminer l'existence d'un dommage matériel; or, personne ne sait vraiment ce qu'est un dommage matériel. Certains critères existent qui permettent de peser les faits et l'on décide parfois que ceux-ci sont suffisants pour déterminer qu'il y a un dommage matériel. Dans d'autres cas, on décide qu'il n'y a pas eu un dommage matériel, tout au moins pas dans le passé, ce qui n'en élimine pas la possibilité pour l'avenir. Il faut que quelqu'un prenne ces décisions.

Quant aux divergences entre les différents intérêts régionaux, il y a peut-être d'autres solutions pour faire face aux problèmes. La solution aux problèmes de l'industrie automobile n'est peut-être pas de restreindre les importations. On pourrait par exemple subventionner directement l'industrie nationale ou encore l'encourager à se spécialiser encore plus que par le passé. La meilleure solution n'est pas forcément d'obliger les producteurs étrangers à augmenter leurs prix.

M. Thomson: Ce n'est pas ce que nous faisons. N'avons-nous pas actuellement un système de contingentement tacite?

M. Stegemann: Oui, mais si vous limitez le nombre des automobiles vendues au Canada, cela fait monter les prix, n'est-ce pas? Par conséquent, c'est plus ou moins équivalent à ces mesures relatives aux importations spéciales.

M. Thomson: Nous pourrions poursuivre ce débat indéfiniment, mais je vois mal à quoi cela servirait.

Le président: Ce n'est pas un débat, c'est un échange de vues.

M. Thomson: Très bien.

Le président: Une dernière observation à propos de l'ingéniosité japonaise, John. Quand récemment nous avons obtenu d'eux un contingentement volontaire de leur exportation automobile, ils ont immédiatement cessé d'expédier des automobiles à bon marché aux États-Unis et les ont remplacées par leurs modèles les plus chers, qui se vendaient comme des petits pains, les voitures de luxe. C'est un problème.

Professeur, vous n'avez pas à ajouter . . .

[Texte]

Mr. Stegemann: Thank you very much, sir.

The Chairman: —I think philosophically we have ringed it. I may get back to you. I would like to get a copy of that, if we cannot find it in the library. Do you have it? Good. I think your contribution has been very enlightening and very valuable. For me it filled in some of the gaps and answered some of the problems that concerned me, because I mentioned to you that I would not want to be intentionally or unintentionally an advocate of false nationalism or a protectionist policy that has proven to be a failure in the past. At the same time, I do not think we can continue to be the boy scouts.

I am quite impressed. I come back to the success Mr. Hines and our officials have had with putting to rest the trend toward a basic-price approach which could only have really damaged international trade. I would like to think our willingness as indicated by the white paper and our legislation is a pretty firm commitment or indication to our partners that we do not want to start this trend but we are prepared to do it. I think the end result has been to accomplish exactly what you suggested would happen, which is a more liberal approach or, at least, one less barrier by our trading partners. So, really, we are not too far off your concepts.

• 1720

Mr. Stegemann: Thank you, sir, for giving me the opportunity to appear.

The Chairman: Come any time. Thank you.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

M. Stegemann: Merci beaucoup, monsieur.

Le président: Je pense que idéologiquement nous en avons extrait toute la sève. Il est possible que nous vous contactions à nouveau. Si nous ne trouvons pas cela à la bibliothèque, nous vous en demanderons peut-être un exemplaire; en avez-vous un? Très bien. Votre intervention nous a été très utile. Vous avez répondu à des questions que je me posais depuis pas mal de temps. Je vous avais prévenu qu'intentionnellement ou pas, je refusais de me faire l'avocat d'un faux nationalisme ou d'une politique protectionniste qui a toujours échoué par le passé. En même temps, nous ne pouvons plus nous permettre de continuer à jouer ce rôle de boy-scouts.

Je vous avoue que je suis impressionné. Je pense en particulier au succès de M. Hines et de nos représentants officiels qui se sont efforcés de faire abandonner cette politique du prix de base qui aurait forcément beaucoup nui au commerce international. À mon sens, le Livre blanc et la législation sont des mesures suffisamment claires de notre détermination et devraient faire comprendre à nos partenaires que si ne voulons pas être responsables de cette démarche, nous ne reculerons pas pour autant si nous y sommes forcés. En dernier ressort, ce que vous aviez prédit s'est produit et l'on a assisté à une libéralisation de la situation ou du moins à la suppression d'une des barrières imposées par nos partenaires commerciaux. Vous voyez, nous ne sommes pas tellement éloignés de vos conceptions.

M. Stegemann: Merci, monsieur, de m'avoir invité.

Le président: Vous êtes toujours le bienvenu. Merci.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

WITNESS—TÉMOIN

Professor K. Stegemann.

M. K. Stegemann.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 27

Thursday, February 11, 1982

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 27

Le jeudi 11 février 1982

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce MacKasey, député

Mr. — M.

Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 11, 1982

(28)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:45 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Department of Consumer and Corporate Affairs: Mr. D.A. Dawson, Director, Regulated Sector Branch and Mr. W. Carroll, Chief, Transport Section. Mr. Roy Hines, Department of Finance. Mr. Victor Lonmo, Industry, Trade and Commerce. Mr. Ken Besharah, Anti-dumping Tribunal.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Dawson made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:05 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 11 FÉVRIER 1982

(28)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15h 45 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: Du ministère de la Consommation et des Corporations: M. D.A. Dawson, directeur, Direction des industries réglementées et M. W. Carroll, chef, Division des transports. M. Roy Hines, ministère des Finances; M. Victor Lonmo, Industrie et Commerce; M. Ken Besharah, Tribunal antidumping.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé: "Propositions relatives à la politique d'importation, proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes" (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27*).

M. Dawson fait une déclaration, puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 17h 05, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Text]

Thursday, February 11, 1982

• 1550

The Chairman: We are with officials from Consumer and Corporate Affairs.

I apologize for the fact that we were unable to have our meeting with you a month or so ago, when I know it would have been more convenient for your supervisor to be here. I appreciate the fact and understand that you are substituting.

For the record, it is Mr. Dawson, Director, Regulated Sector Branch, and Mr. Carroll, Chief, Transport Section.

Would you like to proceed?

Mr. D.A. Dawson, (Director, Regulated Sector Branch, Department of Consumer and Corporate Affairs): Thank you, sir. I have a relatively brief opening statement. I thank you again for the opportunity to reappear before this committee.

Mr. Chairman, members and staff of the Subcommittee on Import Policy, the director has asked Mr. Carroll and me to represent him at this meeting. It is my impression from his previous appearance that you wished the director to comment upon his views on three separate matters: first of all the matter of public-interest representations during anti-dumping and countervail proceedings; secondly the potential for protectionism in some of the proposals on import policy; and thirdly the relation between import policy and Canada's export situation.

Several weeks ago Mr. Carroll forwarded a letter to Mr. Neil, with comments which reflected the Bureau of Competition Policy's position on all of these matters. With your permission, I would like to commence this meeting by presenting a few remarks on the first of these issues, because we feel this is the most important one that we really want to address. Mr. Carroll and I are of course prepared to answer questions you may have on all three issues, as well as others you may wish to raise.

I begin by acknowledging that anti-dumping and countervail legislation is of no direct concern to the consumer, since it is intended to protect domestic producers from unfair competition from abroad. In effect it is strictly producer legislation, and it is from this vantage that we make our proposals. Therefore the question becomes one of whether this protection is or can become excessive, in light of the competitive environment of the complainant, and the adverse impact the penalty may have on other Canadian producers, wholesalers, and retailers in their ability to compete in the Canadian market. It is by maintaining and stimulating such competition that the consumer's interest is safeguarded.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Translation]

Le mardi 11 février 1982

Le président: Nous avons aujourd'hui comme témoins des représentants du ministère de la Consommation et des Corporations.

Je regrette que la réunion n'ait pas pu avoir lieu il y a un mois, ce qui aurait permis à votre chef d'y participer. C'est donc vous qui allez le remplacer aujourd'hui.

Nos témoins sont donc M. Dawson, directeur, Direction du secteur réglementé, et M. Carroll, chef, Section des transports.

Vous avez la parole.

M. D.A. Dawson (directeur, Direction du secteur réglementé, ministère de la Consommation et des Corporations): Merci, monsieur le président. Ma déclaration d'ouverture ne sera pas trop longue. Tout d'abord, permettez-moi de vous remercier de votre invitation à comparaître à nouveau devant le Comité.

Monsieur le président, messieurs, le directeur a demandé à M. Carroll et à moi-même de le représenter à cette réunion. Vous lui aviez notamment demandé de vous exposer son point de vue au sujet des trois questions suivantes: premièrement, les interventions au nom de l'intérêt public relativement aux mesures antidumping et aux droits compensateurs; deuxièmement, l'aspect protectionniste de certaines propositions relativement à la politique d'importation; et troisièmement, les liens entre notre politique d'importation et nos exportations.

Il y a quelques semaines, M. Carroll a adressé une lettre à M. Neil exposant la position du Bureau de la politique de concurrence au sujet de ces trois questions. Si vous le permettez, je vais commencer par vous dire quelques mots au sujet de la première de ces trois questions, qui est aussi, à notre avis, la plus importante. M. Carroll et moi-même nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Signalons au passage que les mesures antidumping et les droits compensateurs ne se répercutent pas directement au niveau de la consommation, leur but étant de protéger les fabricants nationaux contre la concurrence déloyale de l'étranger. Il s'agit donc de mesures visant uniquement les producteurs, mesures à la base de nos propositions. La question est donc de savoir si cette protection est susceptible de devenir excessive, compte tenu du milieu concurrentiel du plaignant, et aussi de déterminer les répercussions préjudiciables que ces mesures sont susceptibles d'avoir pour d'autres producteurs, grossistes et détaillants canadiens pour ce qui est de leur compétitivité sur le marché national. C'est en effet en maintenant et en encourageant la concurrence que l'on assurera au mieux les intérêts des consommateurs.

[Texte]

It is with the foregoing fundamental considerations in mind that Mr. Hunter asks that the subcommittee recommend that the proposed new Canadian import tribunal be given the following three responsibilities: first, authority to consider evidence and arguments relating to the maintenance of competition in Canada from the vantage of structure, conduct, and performance in the markets for affected products and those for products fabricated therefrom and those of the associated distribution system; second, authority to challenge the calculation of the margin of dumping or export subsidization, and to modify it in light of the implications for competition associated therewith; finally, authority to issue orders which direct the complainant or complainants to supply competitors and their customers on the same terms and conditions of sale as it imposes on its own distributors and customers for the same quantities and qualities of the affected product.

It is felt the foregoing powers, in addition to improved provision of information by the Ministry of National Revenue, would serve to reflect the interest of Canadians in Canada's anti-dumping and countervail legislation.

Mr. Hunter's written submission to the subcommittee attempted to show that facts rather than philosophies were at issue. It was with this objective that appendix C was formulated in the director's submission.

Generalizing on the information presented herein, it might be suggested that the tribunal could be guided by the following factors when considering the significance of competition issues in dumping or export subsidization enquiries. First, are there alternative domestic sources of supply of the affected product, i.e., are there domestic producers of the affected product other than the complainant or complainants, and do they represent a viable competitive element in the market served by the complainant or complainants? For example, do they account for 25 per cent or more of the product sold in terms of price and quality?

• 1555

Second, are there alternative foreign sources of supply of the affected product; i.e., are there foreign suppliers of the product other than those against which the dumping or subsidy action is taken? If so, what are the price and quality differentials compared to the product of the complainant or complainants and subject foreign supplier or suppliers?

Third, what substitute products are available in terms of uses for the affected product and what are the differentials in quality and price?

Fourth, and this is a bit complicated and I apologize for this, is there competition with the complainant in downstream products? If so, what are, first of all, the effects on competitors in light of alternative domestic and foreign sources of supply and the distribution policies of the complainant or complainants; second, the effects on the competitive viability of customers of competitors who fabricate the affected products in the light of alternative domestic and foreign sources of supply and the distribution policies of the complainant or complainants and their distributors?

[Traduction]

C'est compte tenu de ces principes que M. Hunter invite le sous-comité à recommander que le nouveau tribunal canadien des importations que l'on se propose de créer se voit attribuer les compétences suivantes: premièrement, qu'il soit habilité à examiner tous les faits se rapportant au maintien de la concurrence au Canada du point de vue de la structure, de la conduite et de la performance des produits affectés, des produits fabriqués à partir de ceux-ci et de leur système de distribution; deuxièmement, qu'il soit habilité à récuser les modalités de calcul de la marge de dumping ou des subventions à l'exportation et de les modifier en fonction de leurs retombées sur le plan de la concurrence; troisièmement, qu'il soit habilité à ordonner aux plaignants de fournir leurs concurrents et leurs clients à des conditions de vente identiques à celles qui régissent leur fourniture du produit en cause, à leurs distributeurs et clients, en quantité et en qualité comparables.

Nous estimons que ces dispositions, outre qu'elles permettraient au ministère du Revenu national d'obtenir des renseignements plus précis, souligneraient l'intérêt que le Canada porte aux mesures antidumping et aux droits compensateurs.

Dans son exposé écrit, M. Hunter démontre qu'il s'agit non pas de principes, mais bien de faits concrets. Vous trouverez plus de détails à ce sujet dans l'annexe C de son mémoire.

Le tribunal devrait tenir compte des faits suivants lorsqu'il aura à se prononcer sur l'incidence du dumping et des subventions à l'exportation sur la concurrence. Il devra tout d'abord déterminer s'il existe d'autres fournisseurs nationaux du produit en question, autrement dit, existe-t-il, outre le plaignant, d'autres producteurs nationaux du produit en question, et dans l'affirmative, assure-t-il une concurrence suffisante sur le marché desservi par les plaignants? Ainsi, fabriquent-ils un minimum de 25 p. 100 du produit en question, du point de vue prix et qualité?

Deuxièmement, existe-t-il d'autres sources étrangères d'approvisionnement du produit en question; autrement dit, existe-t-il des fournisseurs étrangers desdits produits autres que ceux accusés de dumping ou de subventions à l'exportation. Dans l'affirmative, quel écart de prix et de qualité existe-t-il entre leurs produits et ceux des plaignants?

Troisièmement, existe-t-il des produits de substitution pour le produit en question, et dans l'affirmative, quels sont les écarts de prix et de qualité?

Quatrièmement, le plaignant doit-il faire face à une concurrence en aval? Dans l'affirmative, quelles en sont les incidences pour la concurrence, compte tenu d'autres possibilités d'approvisionnement tant nationales qu'étrangères, et des politiques de distribution des plaignants? Deuxièmement, quelles en sont les incidences sur le plan de la compétitivité des clients et concurrents fabriquant lesdits produits, compte tenu d'autres sources d'approvisionnement tant nationales qu'étrangères, et des politiques de distribution des plaignants et de leurs distributeurs?

[Text]

These factors compare to those which the Anti-dumping Tribunal currently takes into account in judging whether dumping or export subsidization has caused material injury to domestic producers.

During the course of the director's discussion of this issue with the subcommittee, the objection emerged that the tribunal would be forced into the role of "regulator" in adjusting the margin of dumping or subsidization so as to reflect the impact on the domestic competitive environment. In this regard it should be emphasized that it is a generally accepted principle under Canadian law that the court that considers the facts and issues in a case also carries responsibility for determining the penalty. The present and proposed anti-dumping and countervail legislation represents what we feel would be a bit of an aberration from this principle. Concurrently, the current administrative system for determining the final margin of dumping or export subsidy appears to allow for a great deal of subjectivity in the derivation of the margins.

While it may also be objected that such an extension of the tribunal's powers will increase its workload, it might be pointed out that the Anti-dumping Tribunal already receives a great deal of information which is relevant to the determination of issues associated with the maintenance of competition, as well as on calculation of the margin of dumping; therefore, the informational burden would not increase by the same magnitude as its substantive responsibilities. In this regard, I suggest that the subcommittee speak to members of the Anti-dumping Tribunal and its staff to determine whether the proposed workload would be excessive, given that the time limit for effecting their deliberation is to be extended by a proposed 45 days.

Thank you, Mr. Chairman. I said I would be short. Mr. Carroll and I are prepared to answer any questions which you and other members and staff of the subcommittee may wish to pose to us on the issues at hand.

However, I would like to reiterate once again, and I think we all feel very strongly on this, that the consumer interest is the one we feel most strongly on in the appearances before any tribunal which may be considered by you.

The Chairman: Thank you, Mr. Dawson. I think the legitimate concern of the three members of the committee and all of us is that consumer interest be taken into consideration. It is only natural that we would want to hear from our own department, and I appreciate the conciseness of your document. I welcome your suggestion that questions not be just limited to John and me. In the light of the fact that this is really an in-house discussion and we have with us officials of other departments, we are not in an adversary role, but just probing to see what we can do to arrive at a conclusion.

My own feeling so far has been that much of this area is grey in the sense that not just the consumer, but the whole thing requires quite a degree of judgment. It is extremely difficult. It would be nice if we could spell out a code and everything went, and there were no variations on the theme. I found that too in our recent discussions in Europe. If anything

[Translation]

Ces facteurs sont analogues à ceux dont le Tribunal anti-dumping tient compte actuellement lorsqu'il a à décider si du dumping ou des subventions à l'exportation ont provoqué des préjudices matériels à des producteurs nationaux.

Au cours de discussions que notre directeur a eues avec le sous-comité, on a fait remarquer que le tribunal serait ainsi obligé de régler la marge de dumping ou de subventions à l'exportation, compte tenu de leur incidence sur le marché national. Je vous ferai remarquer à ce propos qu'il est généralement admis en droit canadien qu'un tribunal appelé à statuer sur une cause est également chargé de fixer le montant des dommages. Il nous semble donc que ce projet de loi sur les mesures anti-dumping et les droits compensateurs constituerait en quelque sorte une entorse à cette règle. Par ailleurs, les modalités administratives actuellement utilisées pour déterminer la marge de dumping et les subventions à l'exportation laissent une grande latitude à des facteurs purement subjectifs.

Alors que d'aucuns diront que pareille extension de la compétence du tribunal risque d'alourdir sa charge de travail, on pourrait rétorquer que le tribunal anti-dumping est d'ores et déjà appelé à se prononcer sur toutes sortes de données relatives à la concurrence, ainsi qu'au calcul de la marge de dumping, et que dès lors, cela ne changerait pas grand-chose à sa charge de travail, même si ses responsabilités étaient accrues. Et je pense qu'il serait utile pour vous de vous entretenir avec les membres du Tribunal anti-dumping, ainsi qu'avec le personnel, qui seront mieux à même que moi de vous dire si leur charge de travail deviendrait ainsi excessive, d'autant plus que leurs audiences devraient être prolongées de 45 jours.

J'ai dit que je serais bref, et je l'ai été, monsieur le président. M. Carroll et moi-même nous ferons maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

Je tiens à ce propos à réitérer que la défense des consommateurs constitue la tâche primordiale du tribunal.

Le président: Merci, monsieur Dawson. Les trois membres du Comité, et nous tous d'ailleurs, tenons effectivement à ce qu'il soit tenu compte des intérêts des consommateurs. Je vous remercie par ailleurs d'avoir été bref. C'est en effet une bonne idée de permettre à d'autres que John et moi de poser des questions. Comme ceci est une discussion interne et que nous avons d'autre part ici des fonctionnaires d'autres ministères, il s'agira non pas d'une confrontation, mais simplement de voir comment résoudre mieux ce problème.

C'est d'ailleurs un domaine extrêmement complexe, qui exigera une longue réflexion. Ce serait bien agréable si tout pouvait aller simplement, sans complication. Les résultats dépendraient d'ailleurs largement de la sagesse de nos administrateurs, qu'il s'agisse des tribunaux portuaires, du ministère du Revenu, ou des Finances.

[Texte]

comes out of all this, it is how very dependent we are on the wisdom and the integrity and the judgment of our administrators, whether they be in a Canadian port tribunal or Revenue or Finance.

[Traduction]

• 1600

I also note that the experience of the gentleman shoved in the position and faced with the scope of this whole issue will always be criticized. It will never come down—Solomon might have done it once, but he would not do it twice. I found over in Brussels and Geneva very much a degree of pragmatism despite the law: we have had to make this adjustment, non-adjustment.

For instance, just for clarification, I think your little note on the bottom of 2—and it is only for clarification—“authority to challenge the calculation of a margin of dumping”—I presume we are talking about challenging the calculation of a margin of dumping. The calculation made by whom here? The calculation made by Revenue?

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir.

Mr. W. Carroll (Chief, Transport Section, Department of Consumer and Corporate Affairs): In National Revenue, especially under Section 11 of the present Anti-dumping Act, where the deputy minister has authority, in other words, to proceed if he cannot get sufficient information on the price differentials as between the export price and the price domestically of the exporting country.

The Chairman: You are suggesting that representations at that stage would be made by your department, theoretically?

Mr. Carroll: Well, theoretically that is a possibility; in other words, we can talk to the competition policy issues as per the first recommendation. But following that, it would be somewhat idle to talk about competition policy issues if the tribunal could not do anything to take him into account.

The Chairman: Just so I can get clear in my mind the type of calculation—that is something concrete for me. Are you suggesting you should challenge the relationship between the penalty, if you like, and the calculation of the margin?

Mr. D.A. Dawson: I guess what we are saying there, sir, is that it is very difficult for us really to know how the calculations are made; and this ties in with the informational thing later on. We would certainly like to have some input into this, or have it more open in how—

The Chairman: But when you are challenging the calculation—still, that has not come through, because—I just remember one of our conversations in Europe and many of our bull sessions after the fact. If the calculation of the margin of dumping is x , whatever it is, U.S. dollars, are you suggesting—will that be kept challenged, or will the assessment penalty be x minus something, to allow for incentive for domestic producers to become more efficient?

Mr. Carroll: Mr. Chairman, it is a matter such that we would not generally expect National Revenue to proceed in a straightforward fashion. Where they encountered a very

D'ailleurs, quoi que fasse le responsable, il y aura toujours quelqu'un pour le critiquer. La justice de Salomon est difficile à rendre et je ne m'y hasarderai pas. J'ai d'ailleurs pu constater, tant à Bruxelles qu'à Genève, qu'on y faisait preuve de pas mal de pragmatisme, en dépit de la loi.

Lorsque vous dites, au bas de la page 2: «habilité à récuser le calcul de la marge de dumping», il s'agit, je présume, des modalités du calcul effectué par le ministère du Revenu national?

M. D.A. Dawson: C'est exact.

M. W. Carroll (chef, Section du transport, ministère de la Consommation et des Corporations): Le sous-ministre du Revenu national est habilité, aux termes de l'article 11 de l'actuelle Loi antidumping, à prendre les mesures qui s'imposent s'il ne parvient pas à obtenir suffisamment de renseignements concernant l'écart entre les prix à l'exportation et les prix pratiqués par le pays exportateur sur son marché national.

Le président: Le ministère pourrait donc en principe porter plainte.

M. Carroll: Oui, nous pouvons, conformément à la première recommandation, examiner la situation du point de vue de la concurrence. Mais cela ne servirait pas à grand-chose si le tribunal n'est pas habilité à imposer des sanctions.

Le président: Voulez-vous dire que vous pourriez marquer votre désaccord sur la sanction prévue pour telle ou telle marge de dumping?

M. D.A. Dawson: Actuellement, il nous est très difficile de déterminer les modalités de calcul. Nous devrions pouvoir participer à ce calcul, et tout devrait se faire de façon plus ouverte.

Le président: Je n'ai toujours pas bien compris où vous voulez en venir. Mettons que l'on arrive à une marge de dumping de x dollars U.S.; est-ce ce chiffre que vous voudriez revoir, ou bien le montant de la sanction, afin d'inciter les fabricants nationaux à améliorer leur rentabilité?

M. Carroll: Vu la complexité du problème, on ne peut pas s'attendre à ce que le ministère du Revenu national dégage une solution unique. L'écart entre les prix de vente pratiqués sur

[Text]

unique set of prices with a product sold domestically and another set of prices where it was exported, the differential between these two constituted a margin of dumping. There is always a great deal of room—and you might wish to quiz my colleagues from National Revenue on this—for the calculation of dumping; the margin of dumping.

In some instances, such as in the case of exports from state-trading economies, National Revenue proceeds as a matter of course to a third country to derive its calculations on how much dumping would actually have been involved as between the export price from the exporting nation and the presumed domestic price as calculated via the third country. Given that this is arbitrary, it could very well lead to an excessively large margin of dumping which would give an excessive amount of protection to the domestic producer.

What I am suggesting, what has been suggested here, would be that the Anti-dumping Tribunal be given authority to look at this margin of dumping and see whether it is sufficient to eliminate the dumping per se to where the injury that is caused by the dumping is removed, in other words.

• 1605

There is also the matter that the domestic market should be taken into account in adjusting, challenging the margin of dumping.

The Chairman: Now I understand your calculations. Revenue is usually so precise when they are calculating anything that affects me that I . . .

Really, what you are saying here is that you would like that calculation modified possibly after the tribunal takes into consideration certain criteria that you have outlined for them. It would be the type of thing that before they come to a final conclusion as to damages or assessment or a fine or a penalty or whatever you want to call it . . .

Mr. Carroll: Essentially, Mr. Mackasey, we have acknowledged to begin with that this is producer legislation, that, in other words, anti-dumping countervail is an area where the consumer should not be allowed a free ride if it is injuring Canadian producers.

The Chairman: I may ask you something that you do not have to answer, because . . . The new Canadian import tribunal, which at the moment is just a more acceptable name than anti-dumping, because it is not my responsibility to suggest how the board should be enlarged or shortened or abbreviated, but from your own experience with it do you think that at the present moment, old name, new name, it could deal adequately . . . ? Does it have the resources, in other words, to deal with that difficult criterion? I am presuming it is a different criterion, but from what I hear from the board . . .

Mr. D.A. Dawson: From informal discussions it appears that it would not be a huge increment, but you would have to talk to them.

[Translation]

tel ou tel marché national et les prix à l'exportation constitue la marge de dumping. Mais les modalités de calcul de la marge de dumping se prêtent toujours à une très grande latitude, comme mes collègues du Revenu national vous le confirmeront d'ailleurs.

Ainsi, pour les pays dont le commerce extérieur est contrôlé par l'État, le ministère du Revenu national fait appel à un pays tiers en vue du calcul de la marge de dumping, c'est-à-dire de l'écart existant entre les prix à l'exportation et les prix pratiqués sur le marché intérieur. Mais comme il s'agit en l'occurrence d'un calcul purement arbitraire, on risque d'aboutir à une marge de dumping excessive, si bien que les producteurs nationaux jouiraient d'une protection exagérée.

Le Tribunal antidumping devrait être habilité à étudier toute cette question de marge de dumping, pour en déterminer la gravité, de façon à pouvoir redresser la situation le cas échéant.

Par ailleurs, il faut toujours tenir compte du marché national lors du calcul de la marge de dumping.

Le président: Maintenant, je comprends. Le ministère du Revenu national fait toujours preuve d'une très grande précision pour tous les calculs qui . . .

Vous voudriez donc que le tribunal, compte tenu des critères que vous nous avez exposés, modifie les modalités de calcul de la marge de dumping. On devrait donc tenir compte de tous ces facteurs avant de calculer le montant des compensations versées.

M. Carroll: En fait, il s'agit essentiellement d'une loi destinée à protéger les producteurs, car il n'est pas question que les consommateurs puissent profiter du dumping au détriment des producteurs canadiens.

Le président: Vous n'avez peut-être pas de réponse à la question que je vais vous poser. Il ne m'appartient pas, bien entendu, de dire si les attributions de ce nouveau tribunal doivent être étendues ou non; pensez-vous, néanmoins, qu'il sera en mesure d'étudier toutes ces questions à fond?

M. D.A. Dawson: Je pense que ce sera possible, mais c'est à eux qu'il faudrait en parler.

[Texte]

The Chairman: Well, I imagine this is not an adversary thing, is it?

Mr. D.A. Dawson: No, and it would be something they would have to answer. But our general opinion is that we do not think it would be a huge increase in . . .

Mr. Thomson: I am not just clear here. Would this . . . ? Authority to challenge the calculation. Who is challenging this? Who is going to . . . ?

Mr. D.A. Dawson: Whatever the board is called it would be the Anti-dumping Tribunal.

Mr. Thomson: Well, would they just examine . . . ? Would they do every case? Are we talking about all cases here?

Mr. D.A. Dawson: I think it would be in their judgment, sir. It is our impression that, of the cases that have appeared before the Anti-dumping Tribunal, maybe 20 per cent of the cases would really, in our opinion anyway, present a problem. But then, Mr. Carroll . . .

Mr. Thomson: I want to be clear on this. You are asking that these Canadian import tribunals make the decision as to whether or not they are going to challenge it in this respect and examine the margin.

Mr. Carroll: Yes, I believe so.

Mr. Thomson: Is that what you are trying to say?

Mr. Carroll: And it would be on a case-by-case basis, Mr. Thomson. It would have to be, insofar as you have to examine the facts of each particular situation.

As it stands now, National Revenue determines a provisional margin of dumping. They determine if dumping has occurred; they forward this information to the Anti-dumping Tribunal; the Anti-dumping Tribunal has to look as to whether or not there is material injury and whether this has been such as to be associated with the dumping.

Now, we are going one step further and asking that the tribunal be allowed to receive arguments with regard to the competition that prevails in Canadian markets where the product or products are subject to consideration by the tribunal; that taking the competition policy issues into account, they should have some authority to rectify a situation where a particular margin of dump is excessive.

Mr. Thomson: Yes, I understand that; I understand that. Excuse me for interrupting you, but you said now that to receive arguments . . .

• 1610

First of all, you are saying that the tribunal would decide whether they are going to receive these arguments or not. It would be their unilateral decision.

Mr. Carroll: That is right. Presumably they would have the same authority as they have now in receiving arguments on material injury.

[Traduction]

Le président: Ce n'est pas une question très controversée.

M. D.A. Dawson: C'est à eux qu'il faudrait poser la question. Quoi qu'il en soit, je ne pense pas que leur charge de travail en serait trop alourdie.

M. Thomson: Qui est-ce qui doit récuser les modalités de calcul?

M. D.A. Dawson: Quel que soit son titre officiel, en pratique, il s'agirait du Tribunal antidumping.

M. Thomson: Serait-il chargé d'examiner tous les cas qui se présentent?

M. D.A. Dawson: Ce serait à eux de décider. Je pense que 20 p. 100 des cas, environ, soumis au Tribunal antidumping soulèvent des problèmes.

M. Thomson: Je tiens à y voir clair. Vous voudriez donc que ces tribunaux décident eux-mêmes s'ils doivent ou non mettre en cause et revoir la marge de dumping.

M. Carroll: C'est exact.

M. Thomson: C'est bien ce que vous voulez dire.

M. Carroll: Chaque affaire serait examinée séparément, en fonction de ses caractéristiques propres.

Actuellement, c'est le ministère du Revenu national qui fixe la marge provisoire de dumping. C'est lui également qui décide s'il y a eu dumping. Ensuite, il communique ces renseignements au Tribunal antidumping, qui doit décider si le préjudice matériel est imputable au dumping.

Nous avons fait un pas de plus en demandant notamment que le tribunal soit habilité à examiner la situation concurrentielle sur le marché national pour les produits incriminés et que, compte tenu de notre politique en matière de concurrence, il puisse appliquer certaines mesures, s'il s'avère que le dumping est excessif.

M. Thomson: Pour cela, j'ai bien compris. Je m'excuse de vous interrompre, mais vous venez de dire que le tribunal devrait pouvoir être saisi de ce genre d'affaires.

Donc, ce serait au tribunal de décider lui-même si oui ou non il va se saisir de telle ou telle affaire.

M. Carroll: C'est exact. La procédure serait la même que pour les affaires de préjudice matériel.

[Text]

Mr. Thomson: So you want to give them the authority to receive additional arguments regarding the validity of the margin.

Mr. Carroll: Regarding the competition policy implications.

Mr. Thomson: Who would you expect to make these arguments?

Mr. Carroll: The director of Investigation and Research, by authority conferred under Section 27.(1) of the act, has the responsibility to make representations to federal boards, tribunals . . .

Mr. Thomson: This is the Department of Consumer and Corporate Affairs?

Mr. Carroll: That is right. Consumer and Corporate Affairs.

Mr. Thomson: So the Department of Consumer and Corporate Affairs would be making these arguments to the tribunal.

Mr. Carroll: Or the affected bodies.

Mr. D.A. Dawson: Excuse me. If I could just push it one step further, sir, and open up perhaps a can of worms.

A lot of the work that we do within my branch is before another regulatory body, the CRTC. I happen to think the public hearing process they have there is very effective. There they support others beside the director coming in to appear before things like this—public interest groups. They have a funding program. I certainly did not see the director as being the be-all and end-all before that. I would like to see it open up more at a public hearing so that all affected groups will be able to appear and have information made available to them.

Okay, maybe I am thrown out. The CRTC is not the ideal, but it is something. I guess we would prefer more to go that way than the way it is at the present time.

The Chairman: It took the CRTC a long time to evolve.

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir. Well, that is all I am suggesting, sir.

The Chairman: One of the weaknesses is that it is more expensive. It depends on where you sit in the whole thing. In Canada there has been a lack of decent, properly funded consumer organizations to make the case for the taxpayer. The best example of that is that the government, or the people, usually has to fund the defender of the consumers every time Bell Telephone comes forward. God help us if those consumer advocates were not present.

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir. More of them are getting damages; they are getting cost refunds now.

The Chairman: But at least we are moving slowly in the direction. I do not think that is the the best analogy here, but really I might prefer you to say that, as John mentioned, once Revenue determined the impact, if you like, the damage done by dumping with injury, the real question—and I think the

[Translation]

M. Thomson: Vous voudriez donc que le tribunal soit également habilité à se saisir de questions concernant le bien-fondé d'une marge de dumping?

M. Carroll: Oui, compte tenu de notre politique en matière de concurrence.

M. Thomson: Et qui est-ce qui plaiderait l'affaire?

M. Carroll: Aux termes de l'article 27(1) de la loi, le directeur des enquêtes et de la recherche est habilité à intervenir auprès des commissions, des tribunaux fédéraux.

M. Thomson: Vous voulez dire le ministère de la Consommation et des Corporations?

M. Carroll: C'est exact.

M. Thomson: Ce serait donc le ministère de la Consommation et des Corporations qui plaiderait l'affaire devant le tribunal.

M. Carroll: Ou bien les instances touchées.

M. D.A. Dawson: Je voudrais, si vous le permettez, apporter quelques précisions.

Ma direction traite très souvent avec le CRTC, chargé lui aussi de la réglementation. Or, je trouve que les audiences publiques du CRTC marchent très bien. Non seulement le directeur lui-même comparaît, mais également des représentants de diverses associations d'intérêt public. Il dispose d'ailleurs d'un budget spécial à cet effet. Le directeur ne devrait donc pas être le seul à prendre la parole devant le tribunal. Les audiences devraient être publiques, de façon à ce que tous les groupes intéressés puissent comparaître pour se renseigner.

Le CRTC n'est sans doute pas l'idéal, mais c'est déjà un progrès certain.

Le président: Il a fallu beaucoup de temps au CRTC pour en arriver là.

M. D.A. Dawson: En effet.

Le président: L'ennui, c'est que cela coûte cher. Tout dépend du point de vue. Malheureusement, nous n'avons pas, au Canada, une organisation de défense des consommateurs suffisamment structurée et disposant de moyens financiers convenables lui permettant de défendre les contribuables. Ainsi, chaque fois que Bell Téléphone comparaît, le gouvernement est obligé de payer les frais de l'avocat plaidant la cause des consommateurs.

M. D.A. Dawson: C'est vrai. Mais ils parviennent de plus en plus souvent à obtenir non seulement des dédommagements, mais également le remboursement des frais.

Le président: Nous semblons donc être sur la bonne voie. Une analogie n'est peut-être pas très heureuse. Quoi qu'il en soit, lorsque Revenu Canada a fixé le montant des préjudices imputables au dumping, la question est de savoir si ces préjudices doivent être intégralement compensés, sans tenir compte de

[Texte]

good professor raised that the other day—is, should the compensation be 100 per cent of that without taking anything else into consideration, the other thing in consideration being consumer interest? Do you encourage the perpetuation of a semi-inefficient—if there is such an expression—industry to deal with the odd overzealous competitor by some kind of protection without any real incentive or warning, such as: you had better get with it because next year it may not be that way.

That is not a new concept and I am glad you have raised it, and the professor raised it; it has been raised. The point is how to deal with it. Really what you are saying is that somebody, preferably somebody permanently on the Canadian import tribunal, some little body there, should have a function which is always to advance the consumer argument—the other criteria, the grey area. It would be so simple if there was a form that said, okay, here are the damages; the compensation must be 100 per cent back.

You are saying that maybe in some cases it should be 70 per cent; perhaps in other cases it should be 90 per cent; some should be 50 per cent. How is the tribunal to determine that and who is to feed in? I like the CRTC, who formulate decisions in 45 days, so you cannot hear an unlimited number of consumer advocates. It can become a product industry too. This is what I may suggest.

What you are saying is that there should be at least some specific criteria, which the tribunal and perhaps Revenue, for all I know, have to take in consideration. The criterion that is equally important as other criteria is to make sure that the consumer's interests are protected.

Mr. Thomson: Well, it would not be the Department of Revenue would it? They are not suggesting that; they are suggesting that the import tribunal would do this, is it not, Bryce?

• 1615

The Chairman: No, I am talking really about once the tribunal takes it over.

Mr. Thomson: Yes, okay. Revenue does not have anything to do. They are not involved. They are not making a suggestion that Revenue get involved in the determination.

Mr. D.A. Dawson: I would not suggest that, sir. I would suggest that they might be asked to appear before And why was it set in this manner?

Mr. Thomson: Yes, okay.

You also made the comment that you thought this might be useful to have a public hearing process.

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir.

Mr. Thomson: Do you think that is really practical?

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir.

Mr. Thomson: What about the confidential nature of some of the margins involved here?

[Traduction]

l'intérêt des consommateurs. Dans une telle perspective, va-t-on encourager des industries non compétitives en les avertissant que c'est la dernière fois qu'elles profitent de cette mesure et qu'elles feraient mieux d'essayer de redresser la situation?

L'idée n'est pas nouvelle et la question est de savoir comment l'appliquer. En fait, vous voudriez qu'une personne soit en permanence chargée de défendre les intérêts des consommateurs devant le tribunal canadien des importations. Tout serait tellement plus simple si on pouvait déterminer les dommages, et ensuite verser une compensation intégrale à 100 p. 100.

Or, selon les cas, on pourrait fixer des compensations de 50, 70 ou 90 p. 100. Selon quels critères le tribunal doit-il fixer le pourcentage de compensation? Le CRTC dispose de 45 jours au maximum pour se prononcer, ce qui limite le nombre de personnes plaçant au nom des consommateurs, car là aussi nous risquons d'exagérer.

Le tribunal, ainsi que le ministère du Revenu, doivent donc s'assurer que les intérêts des consommateurs sont bien défendus.

M. Thomson: Ce n'est pas le ministère du Revenu qui s'en chargerait, mais bien le tribunal des importations, n'est-ce pas?

Le président: Je me demandais ce qui allait arriver lorsque le tribunal serait saisi de ces questions.

M. Thomson: D'accord. Donc, le ministère du Revenu n'aurait rien à voir là-dedans.

M. D.A. Dawson: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Il pourrait être invité à comparaître.

M. Thomson: D'accord.

Vous avez précisé que des audiences publiques pourraient être utiles.

M. D.A. Dawson: En effet.

M. Thomson: Pensez-vous que ce serait une solution pratique?

M. D.A. Dawson: Oui.

M. Thomson: Il ne faut pas oublier que certaines de ces marges présentent un caractère confidentiel.

[Text]

Mr. D.A. Dawson: That is dealt with in front of other tribunals by just declaring it by counsel to be confidential and not being raised before the committee, and only to be discussed between counsel before . . . It is before the Anti-dumping Tribunal at the present time.

Mr. Thomson: Do you still think a public hearing process is practical?

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir, very much so.

Mr. Thomson: Do you think that the costs are worth that?

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir.

Mr. Thomson: Excuse me, Bryce, am I interrupting here?

The Chairman: No, no. Go right ahead.

Mr. Thomson: Do you think that the costs are worth this?

Mr. D.A. Dawson: I do, sir.

Mr. Thomson: Have you any proof of that?

Mr. D.A. Dawson: I could not give you any numbers right now, sir. I just believe it is very one-sided right now. We do not have both sides of the story coming up and we really do not know what the facts are, in many cases, because of the confidentiality and the way it is organized. I feel very strongly about the public view process and I think it is really the only way we can go.

Mr. Thomson: Do you anticipate anybody else besides the Department of Consumer and Corporate Affairs making representations to have public hearings?

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir, I really do. Once again, to go back to the CRTC, if there is a funding mechanism, I can see many people. I can see the CAC, for example, coming before it. Probably NAPEL will get involved and some other people will get involved. Maybe the same types of people.

The Chairman: I wish you would find a better example because you are dealing with injuries and the CRTC is not, and there is almost a philosophy.

Mr. D.A. Dawson: Yes . . . I am sorry about that.

Mr. Carroll: In the case of the hardboard industry hearing inquiry that they held recently, which we have cited in Appendix C, the furniture manufacturers from Quebec and elsewhere in Canada did make representations to the effect that they would be injured by the imposition of the margin of dumping that had been proposed. So this is a case in point, Mr. Mackasey and Mr. Thomson, of this particular thing, where other groups could make representations on the very basic aspect of how that would affect them competitively.

The Chairman: I do not want to give you a hard time. You also appreciate that we have been pressed by industry on both sides of it, the importers and exporters, to be more transparent. That point was made by the Common Market group in Brussels recently and GATT. So, it is not inconsistent.

Mr. Carroll: Yes, you are right.

[Translation]

M. D.A. Dawson: Il suffit à l'avocat d'expliquer au tribunal, comme cela se fait d'ores et déjà devant d'autres instances, que la question est confidentielle et ne peut donc être débattue que par les avocats des différentes parties, et non pas en public. C'est ainsi que les choses se passent, notamment au Tribunal anti-dumping.

M. Thomson: Pensez-vous que des audiences publiques seraient vraiment pratiques?

M. D.A. Dawson: Oui, certainement.

M. Thomson: Pensez-vous que les frais soient justifiés?

M. D.A. Dawson: Certainement.

M. Thomson: Excusez-moi, Bryce, je vous interromps?

Le président: Non. Allez-y.

M. Thomson: Vous trouvez donc que cela vaudrait la peine.

M. D.A. Dawson: Certainement.

M. Thomson: Avez-vous des chiffres à l'appui de vos dires?

M. D.A. Dawson: Je n'ai pas de chiffres sur moi. Tout ce que je puis vous dire, c'est qu'actuellement, ces affaires se déroulent de façon très partielle; on n'entend jamais l'autre côté de l'affaire, et il est difficile de se faire une idée claire de la situation, en raison du secret invoqué à tout propos. Je suis persuadé qu'il est essentiel de jeter plus de lumière dans toute cette affaire, en permettant au public d'y participer.

M. Thomson: Pensez-vous que des instances autres que le ministère de la Consommation et des Corporations puissent demander que des audiences publiques soient organisées?

M. D.A. Dawson: Je pense bien que oui. Tout comme pour le CRTC, du moment qu'un budget spécial est prévu, je suis sûr que toutes sortes d'organisations tiendront à présenter leur point de vue, entre autres l'Association des consommateurs du Canada, NAPEL, et d'autres sans doute.

Le président: Il aurait mieux valu trouver un autre exemple, car le CRTC n'a pas à se prononcer sur des questions de préjudice matériel.

M. D.A. Dawson: Oui, c'est vrai.

M. Carroll: Dans l'affaire des fabricants de panneaux d'aggloméré évoquée à l'annexe C, les fabricants de meubles du Québec et d'autres régions du pays ont expliqué que la marge de dumping proposée leur causerait des préjudices matériels. D'autres groupes pourraient donc essayer d'expliquer comment telle ou telle marge serait susceptible de nuire à leur compétitivité.

Le président: Mon objet n'est pas de vous rendre la vie difficile. Mais vous savez fort bien que les importateurs, aussi bien que les exportateurs, exigent désormais plus de transparence. Cette revendication a d'ailleurs été faite récemment par le Marché commun, à Bruxelles, ainsi que par le GATT. Donc tout ceci se tient.

M. Carroll: Vous avez raison.

[Texte]

The Chairman: And we have had reservations expressed about the timeframes. If we make it very, very stringent on Revenue and not give them a little flexibility or room, they may not be able to do justice to a case or dig deep enough. At the same time, you can see the open-endedness would not work in the consumer's interests either if these decisions are prolonged indefinitely. You can see that point.

I might say, because you appear a little nervous and you should not, but I might have been in It was either in Brussels or Geneva where the case was made very strongly. Of course, from my vantage point, they were exporters and therefore wanted their legislation as liberal as possible since we are a market. Nevertheless, I took their communication very seriously. They, too, made a case that not only consumer interest but industry's interest—not to overcompensate. In other words, not to have a blanket rule that 100 per cent is 100 per cent. That there had to be some prod and some sort of push to industry to remain effective and efficient.

Maybe either one of the Ken's would like to say a word here.

Mr. Thomson: Could I interrupt for just a moment?

I would like Mr. Hines or Mr. Lonmo to have an opportunity to respond to this as well or anybody else. Would you envisage, at this public hearing process, that the complainant and the exporter would also attend?

Mr. D.A. Dawson: They would be given the opportunity, I would assume, sir, to be represented.

Mr. Carroll: And the advantage of bringing it under the judicial process would be that the complainant would have an opportunity to rebut arguments that were raised.

• 1620

Mr. Thomson: That is what I am trying to get at. But the exporter would have an interest as well. So you would envisage all parties to this process—

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir.

Mr. Thomson: —being able to make representations at the public hearing.

Mr. Carroll: To the same extent that they now do in the case of material injury.

The Chairman: Just one last word. You are really adding extra criteria; it is not really a radical departure from the law as it now stands.

Mr. D.A. Dawson: Not radical, no, sir.

The Chairman: You are suggesting here some additional criteria.

Mr. D.A. Dawson: Yes, sir.

The Chairman: Would you do this before or after the duties are set? In other words, once the duty is levied, would it be subject to representations over a 15-, 20- or 10-day period? In other words, this is the duty, this has been determined, this is what is levied—unless, of course, somebody can persuade

[Traduction]

Le président: Les délais ont également fait l'objet de critiques. En imposant des délais très stricts au ministère du Revenu, celui-ci risque d'être dans l'impossibilité d'étudier une affaire à fond. D'autre part, ce n'est pas en s'éternisant qu'on assurerait mieux la défense des consommateurs.

Il ne faut surtout pas s'énerver. On avait insisté sur cette question, soit à Bruxelles, soit à Genève. Comme il s'agissait en l'occurrence d'exportateurs, ils tenaient bien entendu à obtenir des règlements aussi peu restrictifs que possible, pour pouvoir exporter chez nous. Il n'empêche qu'ils n'ont pas tort. Il ne faut d'ailleurs exagérer ni dans la défense des consommateurs ni dans la défense des industriels. Il ne faudrait donc surtout pas prévoir des compensations générales et uniformes de 100 pour cent, indépendamment des conditions. Il faut en effet se réserver une marge de manoeuvre, pour inciter les industriels à veiller à leur rentabilité.

Un des Ken voudrait peut-être ajouter quelque chose.

M. Thomson: Puis-je dire un mot?

Je voudrais savoir ce que M. Hines et M. Lonmo pensent de tout ceci. Le plaignant, ainsi que l'exportateur, devraient-ils assister à ces audiences publiques?

M. D.A. Dawson: Ils pourraient se faire représenter.

M. Carroll: L'affaire se déroulant devant un tribunal, le plaignant aurait la possibilité de réfuter la plaidoirie de l'adversaire.

M. Thomson: C'est là que j'essaie d'en venir. Mais les exportateurs seraient également intéressés. Donc, pensez-vous que tous ceux que cette procédure intéresse . . .

M. D.A. Dawson: Oui, monsieur.

M. Thomson: . . . pourraient venir faire part de leur point de vue pendant les audiences publiques?

M. Carroll: Comme c'est le cas à l'heure actuelle, en cas de préjudice matériel.

Le président: Un dernier mot. En fait, vous ajoutez un critère supplémentaire; ce n'est pas à vrai dire un changement radical par rapport à la loi actuelle.

M. D.A. Dawson: Non, monsieur.

Le président: Vous proposez certains critères supplémentaires.

M. D.A. Dawson: Oui, monsieur.

Le président: Proposeriez-vous ces critères avant ou après que les droits auraient été établis? En d'autres termes, après prélèvement des droits, pourraient-ils, a posteriori, disons, 10, 15 ou 20 jours plus tard, faire l'objet de représentations? En d'autres termes, un droit a été déterminé, il est ensuite

[Text]

someone to make an adjustment according to the criteria. Would that not be better than this kind of added dimension prior to the duty's being determined?

Mr. Carroll: As it now stands, you set a provisional margin in dumping. That holds until after the dumping inquiry has been concluded. Sometime thereafter, you finalize that margin of dumping. As proposed, you would have the final margin of dumping determined before the tribunal heard the matter of injury. What we would suggest is that, regardless of what procedure is followed, the tribunal, given the evidence that has been brought forth, be given some power to adjust this on the basis of the circumstances involved.

The Chairman: Mr. Hines.

Mr. R. Hines (Assistant Director, International Economic Relations Division, Department of Finance): Thank you, Mr. Chairman I would like to make a couple of points on—

The Chairman: Would you mind identifying yourself for the record?

Mr. Hines: Roy Hines, Department of Finance.

The opening comments made by the representatives from the CCA dealt with Section 11 of the present act. It is true that under Section 11 there is an arbitrary determination. It is a determination by the Minister of National Revenue as to which third country will be used to determine the value of goods coming from state trading countries. I think you have to remember that it is arbitrary, but arbitrary only in the sense that the department looks very closely to find a country that is also shipping the same product to Canada, which indicates that there is some element of competition since that country can compete in Canada. I will admit that in the hardboard case the margin was very, very high, but in most cases that is not true, and they really look for a country that is at the same level of economic development as the country shipping the product to Canada.

On the question of the tribunal's having the right to question the actual margin determined by the department, I think there is a very important point here. We have a split system: you have an administrative system that determines whether or not there is dumping; you have a judicial system on the side of injury. If you give the tribunal the right to question what the margin is, I think you undermine, to a great extent, the system we have, and I do not think you should forget that we have provided, in this legislation, as is present under the present Anti-dumping Act, the right to appeal. The right to appeal is there, appeal to the Tariff Board, not to the Anti-dumping Tribunal, because their functions are different and their expertise is different. The tribunal is an expert in determining injury, based on the facts.

The Department of National Revenue makes all their information available to the tribunal—as much, at least, as they

[Translation]

perçu... à moins, bien entendu, d'être en mesure de demander un ajustement, compte tenu de ce critère. Ne serait-il pas préférable que ce critère soit pris en compte avant que l'on fixe le droit?

M. Carroll: Pour l'instant, on établit une marge provisoire de dumping. Cette marge reste en vigueur jusqu'à ce que l'enquête soit terminée. Après, elle est précisée. Comme on l'a proposé, la marge définitive serait fixée avant audition du litige devant le tribunal antidumping. Nous proposons que, compte non tenu des mesures qui vont être prises, le tribunal, saisi des faits qui ont été portés à son attention, puisse faire le rajustement nécessaire, compte tenu des circonstances.

Le président: Monsieur Hines.

M. R. Hines (directeur adjoint, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances): Merci, monsieur le président, je voudrais relever quelques points qui ont trait à...

Le président: Voulez-vous donner vos nom et qualité?

M. Hines: Roy Hines, ministère des Finances.

Les déclarations qui ont été faites au début par les représentants du ministère de la Consommation et des Corporations avaient trait à l'article 11 de la loi en vigueur. Il est vrai qu'en vertu de cet article, aucune évaluation arbitraire ne peut être faite. C'est le ministre du Revenu national qui choisit le pays tiers de référence qui servira à déterminer la valeur des marchandises en provenance des partenaires commerciaux. A mon avis, c'est également arbitraire, mais seulement parce que le ministère s'efforce de trouver un pays qui exporte les mêmes marchandises à destination du Canada, ce qui montre qu'il y a un élément de concurrence, étant donné que ce pays peut concurrencer la production canadienne au Canada. Je reconnais que dans l'affaire des panneaux d'aggloméré, la marge de dumping était extrêmement élevée, mais dans la plupart des cas, ce n'est pas vrai, et le ministère du Revenu essaie de trouver un pays économiquement aussi développé que le pays qui exporte ces marchandises à destination du Canada.

Maintenant, que le tribunal ait le droit de mettre en cause la marge de dumping fixée par le ministère, c'est à mon sens une question importante. Nous avons un système double, c'est-à-dire, d'une part, l'administration détermine si oui ou non il y a dumping, d'autre part, les autorités judiciaires doivent statuer sur les préjudices. Si vous accordez au tribunal le droit de mettre en cause la marge fixée, ce faisant, vous affaiblissez donc de beaucoup le système qui existe à l'heure actuelle, et à mon sens, il ne faudrait pas oublier que dans la loi actuelle—aux termes de la Loi antidumping en vigueur—le droit d'appel existe. Ainsi, les parties peuvent, si elles le veulent, en appeler à la Commission du tarif et non pas au Tribunal antidumping, parce que les compétences et les attributions de ces deux organismes sont différentes. C'est le tribunal qui est compétent pour déterminer les préjudices causés, compte tenu des faits.

Le ministère du Revenu national met à la disposition du tribunal toutes les données dont il dispose, à tout le moins sur

[Texte]

have, relating to the state of Canadian industry and what have you. If you were to ask them to make that judgment as to what the margin should be, you would then be in a situation where you would have one court questioning what another court has done—unless you take away the appeal provisions, as you have to the Tariff Board.

The Chairman: Can I interrupt you just a minute? I am still not over the jet lag yet.

Mr. Thomson: But would they not be in a better position, having determined the injury, Roy, to assess the competitive aspect of the margin?

Mr. Hines: I was going to come to that point. It depends. Do you want the tribunal to be—not a CRTC—a restrictive trade commission? That is what this would do. If you followed these guidelines, you would have the tribunal doing the job that the Restrictive Trade Practices Commission should be doing. That is a very big step, and the tribunal does not have expertise in that area.

The Chairman: We have heard a lot too about reviewing the agencies and reviewing their structure, and their function, so you cannot have it both ways.

Mr. Thomson: I do not understand it when you say they would be doing the job of the restrictive trade practices.

• 1625

Mr. Hines: If I understand the submission correctly, what they are really saying is that when the tribunal examines injury they do not only look at whether or not there is injury to the domestic industry, they go farther and determine whether or not the imposition of a duty would in fact impinge on competition in Canada. That is exactly what happened in the hardboard case, and that is one of the problems CCA has. You have two things, you have certain actions at the border but then we do have our competition policy, whatever state it is in, which looks after trade within Canada. If you are asking the tribunal to look at something over and above what they were originally intended to do, and really cutting very much into competition policy, it becomes a major departure.

The Chairman: Right. The total picture, you are saying, in effect may be defective and consumer interests may not be being well protected but the function is really a decent competition act, which comes back to Consumer and Corporate Affairs. Would you like to answer that one?

Mr. Carroll: I think we are going a little too far in terms of this statement. There is room for a competition act, there is room for an Anti-dumping Act. What we are suggesting is that these penalties imposed through the Anti-dumping Act may be excessive and adversely affecting the federal structure of Canadian industry.

What we are basically asking is that the powers conferred under the competition act, the Combines Investigation Act, as

[Traduction]

la situation de l'industrie canadienne, et cetera. Si nous demandions au ministère du Revenu de se prononcer sur la marge de dumping, nous serions dans une situation où un tribunal mettrait en doute les décisions prises par un autre tribunal—à moins que l'on élimine les dispositions en matière d'appel, comme c'est le cas pour la Commission du tarif.

Le président: Permettez-moi de vous couper la parole; je n'ai pas encore récupéré mon décalage horaire.

M. Thomson: Une fois le préjudice établi, on n'est pas mieux placé pour évaluer dans quelle mesure la marge fixée permet la compétition?

M. Hines: J'allais venir à cela. Cela dépend. Voulez-vous que le tribunal soit—non pas un organisme comme le CRTC—une commission sur les pratiques commerciales restrictives? C'est précisément ce qui se passerait. Si l'on s'en tenait à ces directives, le tribunal ferait le travail de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce. C'est un pas important à franchir, et le tribunal n'est pas compétent dans ce domaine.

Le président: On entend également beaucoup parler d'une étude qui serait faite des organismes, de leurs structures et de leurs fonctions; on ne peut pas faire les deux à la fois.

M. Thomson: Je ne vois pas comment le tribunal ferait le travail de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce.

M. Hines: Si j'ai bien compris ce que l'on a dit, lorsque le tribunal statue sur les préjudices causés, il fait plus que déterminer si un préjudice a été causé à une industrie nationale, il étudie également si l'imposition d'un droit affecterait la concurrence au Canada. C'est exactement ce qui s'est passé dans l'affaire des panneaux d'aggloméré, et c'est l'une des difficultés auxquelles fait face le ministère de la Consommation et des Corporations. Nous avons deux choses: d'une part, l'imposition de droits aux frontières, et d'autre part, la politique de la concurrence, peu importe son efficacité, qui régleme le commerce au Canada. Si vous demandez au tribunal de faire certaines études qui dépassent son mandat original, c'est-à-dire de se substituer dans une large mesure à la politique de la concurrence, c'est un changement radical.

Le président: Très bien. Vous dites que dans l'ensemble, la situation générale n'est peut-être pas bonne et que les intérêts des consommateurs ne sont peut-être pas bien protégés, mais pour ce faire, il faudrait que nous ayons une loi sur la concurrence décente, et en disant cela, nous relançons la balle dans le camp du ministère de la Consommation et des Corporations. Pouvez-vous répondre à cela?

M. Carroll: Je crois que nous allons un peu trop loin. On pourrait avoir une loi sur la concurrence et également une loi antidumping. Nous disons que les pénalités imposées en vertu de la Loi antidumping sont parfois trop importantes et ont des effets préjudiciables sur la structure fédérale de l'industrie canadienne.

Au fond, nous demandons que les pouvoirs conférés par la loi sur la concurrence, la Loi relative aux enquêtes sur les

[Text]

it is now termed, not be offset by other acts in Canadian legislation. We are merely raising the issues before the proposed tribunal. It is up to them to consider this, and this is not a situation that would be comparable with something that would be brought before the Restrictive Trade Practices Commission; that is another ballgame altogether. That analogy does not hold.

The Chairman: In the short time I was with Consumer and Corporate Affairs, and it was all too short, I realized that the consumers were very inadequately represented on marketing boards; they did not have very many people to poke around or have voluntary help, there was not much. We could be very realistic for the moment here, take a realistic approach to help the consumers, to do something that is feasible, possible. Can you think of any consumer groups that have the infrastructure at the moment to adequately deal with that subject?

Mr. D.A. Dawson: The CAC with their regulated-industries program.

Mr. Carroll: But the Consumer Association of Canada is spread very thinly in terms of dealing with a great many areas.

Mr. D.A. Dawson: I am sorry to disagree, but they do have the expertise and volunteers.

The Chairman: You have the right to disagree, but the point you made as valid is what I am saying. When the quality was lacking it was when the bodies finally gave up and so you have token representation on the marketing board, where maybe 10 people sit and only one of them represents the consumer, unlike the States where consumerism is the big thing.

The emphasis on transparency, which nobody resists and on which we got very lucid, very clear words, perhaps with gas—it might not have been gas—but for the first time transparency was linked to something very realistic, a very full, detailed report after the fact was in the *Canada Gazette* rather than three or four lines. That I can understand.

If that became the criteria, if that became one of our progressive recommendations and without any reservations was implemented by the department, the right of the public to know as much as possible.... We are not talking about confidentiality, but ways and means through the process of having access. What really comes through to me, and we all get different messages, what really appealed to me, in my very simplistic mind, was the need to make it as expansive as possible after the fact to the public—here is the change, here is the decision and here is the reason—and to have as wide a dissemination to the public as possible. If that became the case, do you not think that would lead to the type of political pressures that would work on behalf of the consumer? Do you not think this kind of transparency, this kind of openness, by

[Translation]

coalitions, comme elle s'appelle à l'heure actuelle, ne soient pas retirés par d'autres lois canadiennes. Nous ne faisons que soulever ces questions devant le tribunal. Il lui appartiendra de discuter de tout cela, mais on ne peut pas comparer les affaires qui seront étudiées à celles dont serait saisie la Commission sur les pratiques restrictives du commerce; c'est tout à fait différent. L'analogie n'est pas possible.

Le président: Pendant la brève période où j'ai travaillé au ministère de la Consommation et des Corporations, trop brève période, dirais-je, j'ai eu l'occasion de me rendre compte que les consommateurs n'étaient pas très bien représentés auprès des offices de commercialisation; en effet, ils sont mal représentés. Nous pourrions être réalistes, et adopter une approche réaliste pour aider les consommateurs, pour que ce qui est faisable devienne possible. Pensez-vous que pour l'instant, certains groupes de consommateurs ont les moyens de traiter cette question?

M. D.A. Dawson: Oui, l'Association des consommateurs du Canada et son programme d'industries réglementées.

M. Carroll: Mais l'association n'a pas les moyens d'étudier un grand nombre de questions.

M. D.A. Dawson: Je ne suis pas d'accord avec vous; ils ont à la fois les compétences et des bénévoles qui travaillent pour eux.

Le président: Vous avez le droit de ne pas être d'accord avec moi, mais ce que vous dites est aussi valable que ce que j'ai dit. Lorsque les compétences commencent à manquer, c'est à ce moment-là que les organismes ne remplissent plus leurs fonctions et que l'on en arrive à une représentation symbolique des consommateurs aux offices de commercialisation où, sur 10 personnes, on trouve peut-être un représentant des consommateurs, contrairement d'ailleurs à ce qui se passe aux États-Unis, où la défense des consommateurs est extrêmement importante.

La «transparence» dont nous avons parlé en termes clairs, et qui reçoit l'approbation générale,—dont nous avons fait preuve lorsque nous avons discuté de la question du gaz, ou autres,—pour la première fois, était rattachée à quelque chose de bien concret, à savoir un rapport détaillé publié dans la *Gazette du Canada*, plutôt que deux ou trois lignes. Voilà quelque chose que je comprends.

Si cette transparence est devenue un critère, si elle est devenue l'une de nos recommandations et que, sans réserve aucune, elle a été mise en oeuvre par le ministère, le droit que le public a de savoir ce qui se passe dans la mesure du possible... Nous ne parlons de rien de secret, mais de moyens de permettre au public de savoir. Bien que nous entendions différents sons de cloche, ce qui me plaît, moi qui suis une personne simple, c'est qu'il faut, autant que faire se peut, donner des explications au public, lui expliquer les changements, les décisions qui y ont présidé et les raisons qui les justifient, et ensuite diffuser ces renseignements aussi largement que possible. Si cela devenait le cas, ne pensez-vous pas que cela entraînerait des pressions politiques dont pourraient profiter les consommateurs? Ne pensez-vous pas que ce type

[Texte]

the tribunal, which would be picked up by the press, would be picked up by the odd, inquisitive journalist and legitimate vested interest? Do you not think this by itself would go a long way to emphasize the role of the consumer?

• 1630

Mr. D.A. Dawson: It would certainly be a start, sir. More information is better than very little information.

Mr. Thomson: I am wondering if it would not work to the detriment of the consumer?

Mr. D.A. Dawson: Why is that, sir?

The Chairman: No way, John.

Mr. Thomson: The various other parties to a public hearing, it seems to me, could bring a lot more force to bear than perhaps the consumer might be able to.

Mr. D.A. Dawson: That is possible, but then we go back to what does that say about the structure. Once again we have the problem of—

Mr. Thomson: The consumer is not in a position to really forcibly represent his interest at a public hearing.

The Chairman: But we have to presume, however, that it is an adversary concept and there is bound to be somebody protecting their own limited—

Mr. Thomson: I am not so sure that you can really make that presumption, Bryce.

The Chairman: I am just saying, as I see it now, you have an exporter and an importer. I may be making the mistake that I made in Vancouver of using the word "consumer" in the general concept of individuals by supplementing the store... because of lack of competition where the public servants out there were talking about consumer in a much more macro way. I do not care if I fall into that trap again; am I right?

Mr. Hines: You are quite right, but they are talking in the sense of a user, industrial user.

Mr. D.A. Dawson: I think it is more generic than that, sir. I mean, certainly that chap, but also the user of the product, and that is why I am not so sure that—

The Chairman: You are using "consumer" in the way it was used in British Columbia. I have no concern that we are in quite good shape because the consumer out there can be B.C. Hydro, or the B.C. government, or a procurement agency. They are consumers in the generic term and definition, and I am not in the least concerned about their ability to fight their battle and the lobby; they are all too close to this room at times.

Mr. D.A. Dawson: I guess that is what I am saying to you, sir, that I think there will be somebody on the other side, the adversary side, but I still think the small consumer, non-generic, needs to be represented.

[Traduction]

de «transparence», cette ouverture de la part du tribunal—dont se ferait l'écho la presse—ne manquerait pas d'être relevée par certains journalistes curieux, ainsi que par d'autres groupes intéressés? En conséquence, ne pensez-vous pas que, ce faisant, on mettrait de l'avant le rôle des consommateurs?

M. D.A. Dawson: Ce serait certainement un début, monsieur. En effet, il est toujours préférable d'avoir plus que moins de renseignements.

M. Thomson: Je me demande si ce ne serait pas au détriment des consommateurs.

M. D.A. Dawson: Qu'entendez-vous par là, monsieur?

Le président: Certainement pas, John.

M. Thomson: Les différentes autres parties aux audiences publiques pourraient, à mon avis, se faire davantage entendre que les consommateurs.

M. D.A. Dawson: C'est possible, mais dans ce cas, nous en revenons à la question des structures dont nous avons parlé. De nouveau se pose le problème de...

M. Thomson: En fait, le consommateur n'est pas en mesure de faire valoir ses intérêts au cours d'une audience publique.

Le président: Mais nous devons croire qu'il s'agit d'une procédure contradictoire et que certains pourront protéger leurs intérêts...

M. Thomson: Je ne suis pas sûr qu'on puisse le faire, Bryce.

Le président: Tout ce que je dis, c'est que, à l'heure actuelle, il y a des exportateurs et des importateurs. Comme à Vancouver, je me trompe peut-être en utilisant le mot «consommateur» pour qualifier les fournisseurs... étant donné l'absence de concurrence, certains fonctionnaires parlaient de «consommateur» d'un point de vue beaucoup plus macro-économique. Peu importe si je me trompe encore; ai-je tort?

M. Hines: Vous avez tout à fait raison, mais ils utilisent ce terme dans le sens d'utilisateur, d'utilisateur industriel.

M. D.A. Dawson: A mon avis, c'est plus général que cela, monsieur. On fait certainement référence à des personnes, mais également à ceux qui utilisent les marchandises, et c'est la raison pour laquelle je ne suis pas certain que...

Le président: Vous utilisez le terme «consommateur» de la façon dont on l'a utilisé en Colombie-Britannique. Je ne me fais pas de souci, parce que le consommateur en question peut être B.C. Hydro, ou le gouvernement de la Colombie-Britannique, ou un organisme public passant des contrats d'achat. Au sens le plus général, et par définition, ce sont des consommateurs, et il ne fait aucun doute qu'ils peuvent défendre leurs intérêts et exercer parfois certaines pressions sur nous.

M. D.A. Dawson: C'est ce que je vous dis, monsieur; en effet, je pense que de l'autre côté de la barrière, il y aura des adversaires, mais je persiste à croire que les petits consommateurs ont besoin d'être représentés.

[Text]

The Chairman: I think this has been very useful and we should proceed further.

Mr. Ken Besharah (Director of Research, Anti-dumping Tribunal): It seems to me, listening to the discussion, we are really talking about at least two different things. One is item No. 2 at the bottom of page 2, where the tribunal receives the case from the Department of National Revenue with a certain margin of dumping. As in the hardboard case I think it was about 70 per cent, in that area.

The Chairman: Ken, do you want to give me a five-minute summary or reminder of the hardboard case? It seems to be one of the *causes célèbres* here. Obviously, the assessment was out of proportion.

Mr. Besharah: I think what has drawn attention to it is the fact of the 70 per cent margin of dumping. I do not think any reasonable—

The Chairman: Would you do me a favour and elaborate? I think you overestimate my intelligence: 70 per cent of what?

Mr. Besharah: Seventy per cent, I believe, of the normal value. In other words—

The Chairman: Put a couple of figures on it, just for a moment.

Mr. Besharah: Okay. If Revenue Canada had determined a normal value of 100, which is the price at which the goods are usually sold in the domestic market—

The Chairman: Right; fair enough.

Mr. Besharah: —basically what you have found was that they were being sold to Canada at 30.

The Chairman: Okay, fair enough, that is the way I thought it was. What then flowed from that determining?

Mr. Besharah: If the tribunal found injury, as it did, then what that means is that if those goods come in at less than 100—

The Chairman: No, but in the hardboard case, did they recommend full compensation?

• 1635

Mr. Besharah: We have no choice in the decision. If there is injury, the full margin of doubt is applied.

The Chairman: Let me get to my next point. You have no latitude in the law. At the present moment, and just so I can get it right, if something should be sold at \$1, coming in at 30 cents, or \$10 over \$3, you determine that as a matter of judgment. You have your facts, you have your figures, you have weighed all the arguments and you say, sorry, but in order to protect our industry but not overprotect it, we are bringing this \$3 up to \$10.

Mr. Besharah: Currently we do not have that authority.

The Chairman: The authority to vary that.

[Translation]

Le président: Tout cela me paraît très utile, mais nous devrions continuer.

M. Ken Besharah (directeur de la recherche, Tribunal anti-dumping): A mon avis, après avoir écouté ce que l'on a dit, nous parlons au moins de deux choses différentes. Premièrement, du numéro 2, que l'on trouve au bas de la page 2, où le tribunal est saisi d'un cas de dumping, affaire qui lui a été renvoyée par le ministère du Revenu national. Dans l'affaire des panneaux d'aggloméré, je crois qu'il s'agissait d'une marge de l'ordre de 70 p. 100.

Le président: Ken, pourriez-vous me faire un bref résumé de cette affaire? Il me semble que c'est une des «causes célèbres» en matière de dumping. De toute évidence, l'évaluation dépassait toute proportion.

M. Besharah: Je crois que ce qui a attiré l'attention sur cette affaire, c'était précisément les 70 p. 100 de marge de dumping. A mon avis...

Le président: S'il vous plaît, élaborer un peu. Ne me prenez pas pour plus intelligent que je suis; il s'agissait de 70 p. 100 de quoi?

M. Besharah: Soixante-dix p. 100 de la valeur normale. En d'autres termes...

Le président: Donnez-nous quelques chiffres, pour mieux nous faire comprendre.

M. Besharah: D'accord. Si le ministère du Revenu considérait que la valeur normale était, disons, 100, à savoir le prix de vente des marchandises sur le marché national...

Le président: Très bien, nous avons compris.

M. Besharah: ... en fait, nous avons découvert que ces marchandises se vendaient 30 dollars au Canada.

Le président: Très bien, c'est comme je pensais. Qu'est-ce qui s'est alors passé?

M. Besharah: Si le tribunal considère qu'il y a préjudice, comme il l'a fait, c'est-à-dire que si ces marchandises entrent au Canada pour moins de 100...

Le président: Dans cette affaire, le tribunal a-t-il recommandé un dédommagement intégral?

M. Besharah: Nous ne pouvons rien faire d'autre. En cas de préjudice, le dédommagement intégral est exigé.

Le président: Passons à la question suivante. La loi ne vous permet aucune latitude. A l'heure actuelle, et pour voir si j'ai bien compris, si une marchandise quelconque doit être vendue \$1, est importée à 30c., ou \$10 par rapport à \$3, vous déterminez la compensation. Vous avez des chiffres, vous pesez le pour le contre, mais pour protéger l'industrie canadienne, sans pour autant la surprotéger, ces \$3 passent à \$10.

M. Besharah: Pour l'instant, nous n'avons pas ce pouvoir.

Le président: Le pouvoir de changer cela.

[Texte]

Mr. Besharah: That is right.

The Chairman: Really, what we are then suggesting here is that you should have that authority.

Mr. Besharah: That is what Corporate and Consumer Affairs . . .

The Chairman: All right, I just want to get that clear for me. There for time immemorial.

Mr. Besharah: As I understand—

The Chairman: Let me proceed my way.

Mr. Besharah: All right.

The Chairman: Really, what we are saying is that for the consumers' interest perhaps you need a little more latitude and a little more criteria to let you vary that, not as a general rule but on exceptions when it appears that our \$10 hardboard industry was perhaps a little more bloody efficient and could do it for \$8. I think that is really what we are talking about.

I am not suggesting that you should have that authority, but I think I got the case clear and it is not only Consumer and Corporate Affairs that has made it. The question that begs is that if this is desirable, how is it best to implement it, who has the resources and should this be a responsibility of the tribunal, or should it be sloughed off to restrictive trade practices, should it be sloughed off to a competition bill or should we maybe make some reference to devote some of our details in our white paper to the issue. But you do not have that latitude and you think you should have it.

Mr. Besharah: I think maybe you might want to address that question to Mr. Bertrand.

The Chairman: Mr. Bertrand will answer it, you know.

Mr. Besharah: I cannot speak for . . .

The Chairman: I think that is one of his characteristics that I admire. But rest assured we will ask him.

Mr. Besharah: All right.

The Chairman: If he thought it would be great to have these added responsibilities, and I am consumer oriented, how difficult a chore do you think that represents to you with your present . . . ?

Mr. Besharah: Speaking as a director of research and not for the members themselves, we do in the course of our inquiry accumulate a fair body of information relating to pricing practices.

The Chairman: As director of research do you think it is an impossible approach? Do you think that through research you could come to a fair determination? There is an element of 5 or 10 per cent, do you think you could come to that conclusion?

Mr. Besharah: I think so.

[Traduction]

M. Besharah: C'est exact.

Le président: En fait, ce que vous proposez, c'est que l'on vous accorde ce pouvoir.

M. Besharah: C'est ce que le ministère de la Consommation et des Corporations . . .

Le président: D'accord, je voulais que vous me le précisiez.

M. Besharah: D'après ce que je comprends . . .

Le président: Permettez-moi de continuer.

M. Besharah: Très bien.

Le président: Au fond, c'est que, dans l'intérêt des consommateurs, vous auriez besoin d'un peu plus de latitude pour pouvoir effectuer certains changements, non pas de façon généralisée, mais dans des cas exceptionnels, comme cela a été le cas dans l'affaire des panneaux d'aggloméré, alors que, si l'industrie canadienne avait été plus efficace, à la place de \$10, on aurait pu le faire pour \$8. Je crois que c'est de cela dont vous parlez.

Je ne dis pas qu'il faudrait vous donner ce pouvoir, mais maintenant, je vois bien ce dont il est question; ce n'est pas seulement le ministère de la Consommation et des Corporations qui l'a dit. La question, c'est que si c'est souhaitable, comment l'exercer au mieux, qui a les ressources nécessaires pour ce faire, et est-ce le tribunal qui devrait en assumer la responsabilité, ou la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, ou encore, devrait-on rédiger un projet de loi, ou devrait-on consacrer une partie de notre livre blanc à cette question? Mais vous n'avez pas cette latitude, et vous croyez qu'il faudrait que vous l'ayez.

M. Besharah: Vous pourriez peut-être poser cette question à M. Bertrand.

Le président: M. Bertrand va nous donner une réponse.

M. Besharah: Je ne peux pas parler pour . . .

Le président: C'est l'un des côtés de sa personnalité que j'admire. Soyez persuadé que nous allons lui poser la question.

M. Besharah: Très bien.

Le président: Si, selon lui, il serait bon que nous ajoutions ces responsabilités à votre charge, et moi, personnellement, je défends les intérêts des consommateurs, quelle charge de travail supplémentaire pensez-vous que vous auriez par rapport à votre travail actuel . . . ?

M. Besharah: Sans parler au nom de tous les membres, mais en ma qualité de directeur de la recherche, au cours de notre enquête, nous accumulons pas mal de renseignements concernant les pratiques de fixation des prix.

Le président: En tant que directeur de la recherche, croyez-vous que c'est impossible? Pensez-vous que, grâce aux renseignements de la division de la recherche, vous puissiez arriver à des résultats équitables? Dans 5 ou 10 p. 100 des cas, pourrait-on dire?

M. Besharah: Je le crois.

[Text]

The Chairman: That is encouraging.

Mr. Besharah: But again I do not speak for the members.

Mr. Thomson: Are there any cases or many cases where you cannot find a third-country supplier in order to evaluate the competitiveness of the Canadian industry?

Mr. Besharah: I am not quite sure I understand.

Mr. Thomson: All right. Let us say the tribunal is going to determine what margin of duty there should be, and that is a given, if you just looked at the Canadian industry you are going to have to ask how competitive is the Canadian product. Now that might involve making the determination of what you might believe to be the profitability of a Canadian manufacturer. What I am trying to get at is, is this putting an onus on the tribunal to say what is a fair margin of profit for the Canadian company? If it is, then we have a big argument.

Mr. Besharah: Oh, yes.

Mr. Thomson: We have a big argument because I would not place the tribunal in that position. And if we are placing it in that position, we are forgetting about it because you cannot tell me what a fair margin of profit is in any industry for any company.

• 1640

Mr. Besharah: I agree wholeheartedly. I have some reservations with the legal aspects—

Mr. Thomson: Just let us be clear about that.

Mr. Besharah: —of the tribunal being put in the position of, in effect, establishing the minimum price of imports. This is what you would do. I am not advocating that this be done . . .

I have other hesitations about it, one of them being that if you give the tribunal the authority to establish what amount of money should be collected on imports, in order to bring the prices up to a level which is going to offset the injury which has been caused, you are in effect having the tribunal establish the minimum price at which those imports will come in.

In the administration of this, in subsequent years, who is going to carry out a re-evaluation to take into consideration increases in costs and inflationary factors, and establish what the prices should be in subsequent years?

The Chairman: Would you like to answer that?

Mr. D.A. Dawson: Well, I would like to comment on your point. The fact is now, sir, it is already being done. It is already being done without hearing, as I understand the case, and people are making these decisions, and they are pretty well—sorry, I guess . . .

Mr. Besharah: Well, the point is—

[Translation]

Le président: C'est encourageant.

M. Besharah: Je voudrais bien redire que je ne parle pas au nom des membres.

M. Thomson: Y a-t-il certains cas, voire plusieurs, pour lesquels il est possible de trouver un pays tiers fournisseur, afin d'évaluer la compétitivité de l'industrie canadienne?

M. Besharah: Je ne suis pas sûr de bien comprendre.

M. Thomson: Très bien. Disons que le tribunal fixe la marge tarifaire; dans ce cas, il faut se demander dans quelle mesure les marchandises canadiennes sont compétitives sur le marché national. Il faudrait alors estimer également ce que pourraient être les profits du secteur manufacturier canadien. Ce que j'essaie de dire, c'est que, de cette façon, l'on demande au tribunal de dire ce qu'est une marge de profit équitable pour les compagnies canadiennes. Si c'est le cas, nous allons au devant de grosses difficultés.

M. Besharah: Ah oui!

M. Thomson: Nous allons au devant de grosses difficultés, parce que je ne demanderai pas au tribunal de statuer là-dessus. Si nous le lui demandons, nous éludons la question, parce que vous ne pouvez pas me dire ce qui constitue une marge de profit équitable dans n'importe quel secteur de l'activité économique, ou pour n'importe quelle compagnie.

M. Besharah: Je suis tout à fait d'accord. J'ai quelques réserves en ce qui concerne les aspects judiciaires . . .

M. Thomson: Précisons.

M. Besharah: Je disais que j'avais des réserves quant à demander au tribunal de fixer le prix minimum des importations. C'est ce qu'il devrait faire. Je ne préconise pas que cela soit fait . . .

J'ai aussi d'autres réserves, l'une d'entre elles étant que si vous conférez au tribunal le pouvoir de fixer les droits frappant les importations, afin d'amener les prix à un niveau qui permette de compenser les préjudices causés à l'industrie canadienne, cela revient en fait à demander au tribunal de fixer les prix minimums auxquels ces marchandises importées vont entrer au Canada.

D'un point de vue administratif, qui, dans les années qui suivront, prendra en charge la réévaluation qui s'imposera pour prendre en compte les augmentations de coûts et les facteurs inflationnistes, pour fixer les nouveaux prix?

Le président: Qui voudrait répondre à cela?

M. D.A. Dawson: Je voudrais dire quelque chose à ce sujet. Le fait est, monsieur, qu'on le fait déjà. On le fait déjà sans audience publique, et d'après ce qu'on m'a dit, les responsables actuels regrettent déjà . . .

M. Besharah: La question est . . .

[Texte]

Mr. Thomson: If they are not the The big difference right now is: Is 100 per cent of the margin established by the tribunal?

Mr. Carroll : No. None of the margins are established by the trade council.

Mr. Hines: Could I just enter in for a second here? I think the answer, quite simply, is the system we have now. Sure, it requires the duty to be in the full amount of the margin of dumping, but all you are doing then is saying to the importer that we do not mind him importing at all as long as he imports on fair terms and conditions. In other words, no dumping where there is injury. And once you get beyond that, and you get into that subjective judgment as to what you need to eliminate that injury, I think Mr. Thomson is quite right: You have to first establish what is a viable profitability for Canadian firms, and then you match the import price to that. That is the problem.

Mr. D.A. Dawson: I think there is one more point. I read Mr. Stapleton's testimony with great interest. We seem to be leaving somebody out of the whole thing. Remember the poor consumer. How much more is he paying along the way because of that? I think we all seem to just look at the one side instead of the other side.

The Chairman: Well, of course, that is the whole thing. We are talking about profits being excessive. The point is that the tribunal said maybe they should, but that is not our job.

Mr. Thomson: I think if you are getting into that area, that may be the area for the Restrictive Trade Practices Commission, as distinct from an import tribunal.

The Chairman: Theoretically a good competition bill would bring out the ultimate in competition of this country, but we do not have that. How does all this tie in? This undertaking is a new feature? On the undertaking, are we going to be as rigid there? You have to use rigid in the proper sense, lack of flexibility How would undertaking be termed? That would be the environmental thing.

Mr. Lonmo.

Mr. V. Lonmo (Department of External Affairs): My name is Victor Lonmo. I was with the Department of Industry, Trade and Commerce; I am now with the Department of External Affairs.

The Chairman: How long have you been with External Affairs, sir?

Mr. Lonmo: Not too long, sir.

The Chairman: And what is your function there?

Mr. Lonmo: If I answer these questions I may not be there much longer.

The Chairman: All this is on the record. I want to read that booklet. Go ahead.

[Traduction]

M. Thomson: La grosse différence est: s'agit-il de 100 p. 100 de la marge fixée par le tribunal?

M. Carroll: Non, aucune de ces marges n'est fixée par le conseil.

M. Hines: Si vous me le permettez, je crois que le système que nous avons à l'heure actuelle est satisfaisant. Certainement, les droits imposés sont équivalents à toute la marge de dumping, mais tout ce que vous avez à dire aux importateurs, c'est qu'ils peuvent importer, dans la mesure où ils le font équitablement. En d'autres termes, pas de dumping s'il y a préjudice causé à l'industrie canadienne. Si l'on va plus loin que cela, on ne peut qu'être subjectif quant aux mesures à prendre pour mettre fin au préjudice causé; à cet égard, M. Thomson a tout à fait raison de dire qu'il faut en premier lieu préciser le seuil de rentabilité des entreprises canadiennes, et ensuite fixer le prix des importations par référence. C'est tout le problème.

M. D.A. Dawson: Il y a une autre question. J'ai lu ce qu'a dit M. Stapleton avec grand intérêt. Il y a quelqu'un, dans tout cela, que nous ne prenons pas en considération, le pauvre consommateur. Combien doit-il payer en plus à cause de cela? Apparemment, nous regardons seulement d'un côté et pas de l'autre.

Le président: Bien entendu, c'est toute la question. Nous parlons de profits exorbitants. Le fait est que le tribunal a dit que les intérêts des consommateurs devraient être pris en cause, mais ce n'est pas notre travail.

M. Thomson: Nous y arrivons; cette question pourrait être étudiée par la Commission sur les pratiques restrictives du commerce plutôt que par un tribunal chargé d'étudier les importations.

Le président: D'un point de vue théorique, un bon projet de loi sur la concurrence encouragerait au maximum la concurrence au Canada, mais nous n'en avons pas. Comment rattacher tout cela? Ce règlement est un nouvel élément? A ce sujet, allons-nous être aussi rigides? On utilise le mot rigide dans son sens habituel, c'est-à-dire manque de souplesse . . . Quel nom donner à cela?

Monsieur Lonmo.

M. V. Lonmo (ministère des Affaires extérieures): Je m'appelle Victor Lonmo. J'ai travaillé au ministère de l'Industrie et du Commerce, et à l'heure actuelle, je travaille pour le ministère des Affaires extérieures.

Le président: Depuis quand travaillez-vous au ministère des Affaires extérieures, monsieur?

M. Lonmo: Depuis peu, monsieur.

Le président: Quelles sont vos fonctions?

M. Lonmo: Si je réponds à ces questions, il se peut que je ne fasse pas long feu là-bas non plus.

Le président: Très bien; lorsque vous aurez écrit votre rapport, je voudrais bien le lire!

[Text]

Mr. Lonmo: I would like to approach the response by saying that, first of all, I am not with National Revenue, and I am not the expert in what undertakings are and how they should be approached. However, my understanding is that when one does approach the concept and gets involved in the concept of undertakings, they are done on a voluntary basis. This is quite different. I think that is really the key to the whole argument, that they are voluntary and they are done before the fact of the finding of the tribunal.

The Chairman: That is the reason I raised the undertaking, because I understood it. Then, of course, we have also . . . My concern, ironically—and I will say this to Consumer and Corporate Affairs—was not so much in the area you probed as in the undertaking area; the danger that a very convenient arrangement can be made between importer and exporter, and perhaps unintentionally by Revenue, to clear the bloody desk.

Okay, if you prefer to pay more than you should, et cetera, regardless of what impact it has on the consumer . . . That ironically seems to be the area that worries me more. I never linked the consumer interest to this facet, the one we were just talking about, the hardboard kind of thing; my concern was about the undertaking. Here certainly the undertaking is going to be worse. It certainly cannot be linked to a rigid formula. Undertaking has got to be a meeting of minds, perhaps the first approach, in our system, away from the judicial to the administrative arbitration or conciliation type of approach. I think I am right on that. Maybe that is the area you people should be zeroing in on.

• 1645

Mr. Carroll: We are actually zeroing in on both areas, both that of formal hearings for dumping as well as this matter of undertaking. This goes back to our suggestion in our written submission, Mr. Mackasey.

I think, in terms of putting this in perspective, we did focus on hardboard, but there are other cases that we could have used as an example. It is my estimation that competition policy issues may arise in maybe one out of six or one out of five cases that actually come before the tribunal.

Going back to this matter of undertakings, they are in the nature of out-of-court settlements, and out-of-court settlements, in this area, may not be in the interest of the consumer. There is no room for supplemental representations beyond those of the importer, complainant and the exporter.

Mr. Thomson: So you would favour a system whereby determination was made before an undertaking could occur?

Mr. Carroll: Not necessarily. As long, in other words, as there was some access to this negotiation of the undertaking by a third party representing the public interest or, perhaps more specifically, a consumer interest. These out-of-court settle-

[Translation]

M. Lonmo: Je voudrais essayer de répondre en disant que, en premier lieu, je ne travaille pas pour le ministère du Revenu et que je ne suis pas assez spécialiste de ce type de règlements pour pouvoir dire comment il faudrait s'y prendre. Toutefois, lorsque l'on étudie ce type de règlements, il faut le faire de façon volontaire. C'est très différent. C'est, à mon sens, la clé de toute cette question. Ces études sont faites délibérément, et avant que le tribunal ne fasse part de ses conclusions.

Le président: C'est la raison pour laquelle j'ai soulevé cette question du règlement. Ensuite, nous avons également . . . Ironie du sort, je m'intéresse—et j'en ferai part au ministère de la Consommation et des Corporations—moins aux questions qui retiennent votre attention qu'aux règlements, le danger étant que les importateurs et les exportateurs, et même également, bien que sans le vouloir, le ministère du Revenu puissent en arriver à un accord pour élucider ces questions difficiles.

Très bien si l'on préfère payer davantage qu'on devrait, compte tenu des retombées sur les consommateurs . . . C'est précisément ces questions qui m'inquiètent. Je n'ai jamais fait le rapport entre l'intérêt des consommateurs et cet aspect de la question, celui dont nous parlions, comme dans l'affaire des panneaux d'aggloméré; je m'intéresse surtout aux règlements. Dans ce cas, cela sera certainement pire. On ne peut absolument pas recourir à une formule rigide. Il faut procéder par voie de consensus, sans recourir à l'arbitrage judiciaire et administratif et sans passer par la conciliation. Je crois avoir raison à ce sujet. C'est peut-être le type de question qui devrait retenir votre attention.

M. Carroll: De fait, nous étudions ces deux questions, à savoir les audiences en bonne et due forme pour raison de dumping, ainsi que l'autre question dont nous venons de parler. Nous en revenons à ce que nous avons proposé dans notre mémoire écrit, monsieur Mackasey.

Pour remettre les choses dans leur contexte, nous avons étudié l'affaire des panneaux d'aggloméré, mais il y a d'autres affaires que nous aurions pu utiliser comme exemple. D'après moi, les questions de politique de concurrence représentent un sixième ou un cinquième de toutes les questions dont est saisi le tribunal.

Pour en revenir à ces règlements à l'amiable, il se peut qu'ils ne soient pas dans l'intérêt du consommateur. En effet, lorsque l'importateur, le plaignant et l'exportateur ont donné leur point de vue, personne ne peut plus rien y ajouter.

M. Thomson: Donc, vous seriez en faveur d'un système prévoyant une étape préalable avant qu'un règlement n'intervienne?

M. Carroll: Pas nécessairement. En d'autres termes, dans la mesure où, au cours des négociations préalables au règlement, un tiers représentant le public ou, pour être plus précis, les intérêts des consommateurs, peut se faire entendre. Ces règle-

[Texte]

ments, in other words, may be rather contrary to the public interest.

Mr. Thomson: How could that be done?

Mr. Hines: If I could mention in fact that it is being done and it is proposed in the system. The Deputy Minister of National Revenue is representing the public interest, he and his minister.

The Chairman: Yes, that is involved in being a minister, but we are suggesting, being the devil's advocate, that this is not good enough. The good old deputy minister and the minister are anointed on high. They are not always the brightest and they are not always that sensible.

I presume the consumer in hardboard has a lot to do with the furniture industry. As I recall, Masonite and Arborite and Domtar, although friends of mine, I do not think there is the greatest competition in that industry. Am I right or wrong on that?

Mr. Besharah: If I may make a comment here—

The Chairman: You may.

Mr. Besharah: —the furniture manufacturers certainly did appear before the tribunal.

The Chairman: As consumers.

Mr. Besharah: As a consumer of hardboard. They made their arguments to the tribunal.

The Chairman: Yes.

Mr. Besharah: The tribunal obviously was not persuaded.

The Chairman: Being serious, they tend to be more of a consumer than somebody handling it basically.

Mr. Thomson: Bryce, could I interrupt so that I can get a couple of things off my mind here?

The Chairman: Sure.

Mr. Thomson: On page 3, you say:

Generalizing on the information presented herein, it might be suggested that the Tribunal could be guided by the following factors . . .

Et cetera; and then you go on and you list the four factors by which they might be guided. Then you conclude at the bottom of page 4 and you say:

These factors compare to those which the Anti-dumping Tribunal currently takes into account in judging whether dumping or export subsidization has caused material injury to domestic producers.

Well, when you say "compare", have you expanded greatly on the factors? Are they more or less in line with the existing criteria? In other words, I do not understand. What is the point of listing them if those are the criteria that are being used?

[Traduction]

ments à l'amiable, en d'autres termes, peuvent aller à l'encontre de l'intérêt public.

M. Thomson: Comment pourrait-on procéder?

M. Hines: Je voudrais souligner qu'on le fait déjà et qu'on l'a proposé dans le système. Le sous-ministre du Revenu national représente l'intérêt du public, comme le ministre d'ailleurs.

Le président: Oui, cela fait partie des attributions du ministre, mais nous proposons qu'il se fasse l'avocat du diable, ce qui n'est pas suffisant. Le brave sous-ministre et le ministre ne sont pas nécessairement les personnes les plus éclairées et les plus raisonnables.

Je crois que l'affaire des panneaux d'aggloméré avait beaucoup à faire avec l'industrie de l'ameublement. Si je me souviens bien, avec les compagnies Masonite, Arborite et Domtar, et bien que ce soit mes amis, je ne crois pas que l'on puisse parler d'une concurrence féroce dans ce secteur économique. Ai-je raison?

M. Besharah: Si vous me permettez de dire quelque chose . . .

Le président: Certainement.

M. Besharah: Les fabricants de meubles ont comparu devant le tribunal.

Le président: En qualité de consommateurs.

M. Besharah: En tant que consommateurs d'aggloméré. Ils ont présenté leur cas au tribunal.

Le président: Oui.

M. Besharah: De toute évidence, le tribunal n'a pas été convaincu.

Le président: Soyons sérieux. Ils sont davantage consommateurs que d'autres entreprises qui travaillent le bois.

M. Thomson: Bryce, excusez-moi de vous interrompre, mais je voudrais faire quelques commentaires.

Le président: Très bien.

M. Thomson: A la page 3, vous dites:

En généralisant, on pourrait proposer que le tribunal s'inspire des facteurs suivants . . .

Et cetera; et ensuite, vous donnez la liste des quatre facteurs en question. En conclusion, à la page 4, vous dites:

Ces facteurs peuvent se comparer à ceux que le Tribunal anti-dumping prend en compte pour déterminer si les subventions aux exportations ou le dumping causent un préjudice matériel aux producteurs nationaux.

Quand vous dites «comparer», avez-vous bien étudié ces facteurs? Correspondent-ils plus ou moins aux critères en vigueur? En d'autres termes, je ne comprends pas. A quoi sert de donner la liste de quatre facteurs si précisément ces facteurs sont déjà utilisés?

[Text]

Mr. Carroll: Mr. Thomson, what was meant by this statement is that under rule 11 are the Anti-dumping Tribunal's current rules of procedure. They list a number of factors that they have to take into consideration in determining whether or not the dumping, as determined by National Revenue, caused material injury to the complainant. If you like, I could read these into the record.

• 1650

Mr. Thomson: No, no. I am just wondering why, if you say these factors compare to those which the tribunal uses, have you expanded on them? What is your point in listing them if the tribunal already used these figures?

Mr. Carroll: No, they represent an expansion—

Mr. Thomson: They do?

Mr. Carroll: —over what the tribunal currently has in considering the matter of material injury. These are more directed towards looking at the competition aspects of a particular situation.

Mr. Thomson: I see.

Mr. Carroll: They are not, in other words, expanding on the material injury criteria, but they come anyhow as . . .

Mr. Thomson: So that maybe the word is not "compare". Maybe there is some better word—

Mr. D.A. Dawson: Maybe it should be "compared to", or something like that.

Mr. Carroll: "Compared to" might be more . . .

Mr. Thomson: These are more expansive than those presently used by the tribunal in the interests of looking at the competitive aspects of the situation.

Mr. Carroll: Yes.

Mr. Thomson: I just had one other question. That is, you start off here and on the first page you say, we are interested in receiving your views on items 1, 2 and 3, and you have said that item 1 is the only one that matters. Why are items 2 and 3 not important?

Mr. D.A. Dawson: I did not say that, I do not believe. I said that item 1 is the one that we really wanted to zero in on; we would be willing to discuss the other two but this is the one we really feel the weight has to go on. The other things will probably flow out of item 1.

Mr. Thomson: "The potential for protectionism in some of the proposals . . ." I do not know we have really addressed that, and I am not sure we have addressed item 3 either.

Mr. D.A. Dawson: We have not, sir, but the study was sent to Mr. Neil—

The Chairman: Sometimes Canadian industry will deny access to either the consumer here or the dealer according to the manufacturer—access to domestic reproduced products.

[Translation]

M. Carroll: Monsieur Thomson, ce que l'on veut dire par là, c'est que la règle 11 vise les règlements appliqués à l'heure actuelle par le Tribunal anti-dumping. On y trouve une liste de facteurs devant être pris en considération pour établir si oui ou non il y a dumping, conformément aux directives du ministère du Revenu national, et si ce dumping cause un préjudice matériel au plaignant. Je pourrais vous en donner lecture, si vous le souhaitez.

M. Thomson: Non. Pourquoi mentionnez-vous ces facteurs s'ils ressemblent aux critères utilisés par le tribunal? A quoi cela sert-il de les indiquer si le tribunal en a déjà tenu compte?

M. Carroll: Non, il s'agit d'une considération plus détaillée . . .

M. Thomson: Ah bon.

M. Carroll: . . . que l'examen du tribunal quand il se penche sur la question d'un préjudice sensible. On s'intéresse davantage ici à l'aspect concurrentiel d'une situation donnée.

M. Thomson: Je comprends.

M. Carroll: Il ne s'agit pas d'explicitier les critères en ce qui concerne le préjudice sensible, mais . . .

M. Thomson: Alors, il ne faudrait peut-être pas parler de ressemblance dans ce cas.

M. D.A. Dawson: Peut-être devrait-on dire que ces facteurs «se comparent à», ou quelque chose comme cela.

M. Carroll: Effectivement.

M. Thomson: Ce sont des facteurs qui tiennent davantage compte des aspects concurrentiels de la situation que ceux dont se sert le tribunal actuellement.

M. Carroll: Oui.

M. Thomson: J'ai seulement une autre question. Au début, vous indiquez que le Comité s'intéresse à vos observations sur les articles 1, 2 et 3, mais vous dites que c'est seulement le premier article qui importe. Pourquoi pensez-vous que les deux autres ne sont pas importants?

M. D.A. Dawson: A ma connaissance, ce n'est pas ce que nous avons dit. J'ai mentionné que nous voulions surtout nous concentrer sur le premier article, mais que nous étions disposés à discuter des deux autres. A notre avis, le premier constituait l'élément majeur. Les autres changements allaient en découler.

M. Thomson: «Le protectionnisme éventuel compris dans certaines des propositions . . .» Je ne sais pas si nous avons considéré ces implications, et je ne sais pas non plus si nous avons étudié l'article 3.

M. D.A. Dawson: Eh bien, nous ne l'avons pas fait, monsieur, mais l'étude a été envoyée à M. Neil . . .

Le président: Parfois, l'industrie canadienne veut empêcher l'accès à certains produits aux consommateurs ou aux commerçants canadiens. C'était un problème très répandu pendant

[Texte]

This was a tremendous problem when the economy was booming and a shortage of goods. I happen to know a little about one industry where there was no damned way you could get goods, especially a brand name.

Now let me make a case here. That brand name—let us say Spalding sporting goods. There are not enough to go around theoretically; they set up a dealer in each town. What protection then does the person have to a rather limited source of supply? In other words, what happens if our Canadian manufacturers . . . or is this taken into consideration? The Canadian manufacturers cannot supply all the goods, the market?

Mr. Lonmo: Mr. Chairman, I would just like to make a point. There was, some years ago, a case not dissimilar to the type of case you are describing—and again, I want it understood I am not with National Revenue. The case was known as the Singer case and involved a situation where Singer sewing machines were in fact being dumped, undervalued. The decision was that, because those sewing machines were not freely offered for sale in Canada and were only offered for sale to franchised dealers or outlets that belonged to the Singer Company of Canada Ltd., they would not, in fact, be considered in the same way as if they had been freely offered; in other words, dumping duties would not be levied. So I think there has been some flexibility in the past. Now, that is not a common case. I am not suggesting that it is, but it is an example of how, in a case where goods were not freely offered for sale, they were in fact considered to be not the same.

• 1655

The Chairman: For a consideration?

Mr. Lonmo: Yes.

The Chairman: How did that reflect in the decision?

Mr. Lonmo: Well, there was an allegation. In the Singer Company case, if I am not mistaken, there were allegations that dumping was going on. There was a spread between the fair market value and the price at which they were being sold. But in the wisdom, it was decided not—

The Chairman: Was that for Singer sewing machines or other sewing machines?

Mr. Lonmo: No, there were others. The Singer case I guess was just because it was brought by Singer.

The Chairman: Yes.

Mr. Lonmo: But the fact was that Singer did not offer its sewing machines freely. Therefore, they were not given the type of support they thought normally they would have received under the legislation as it was at that time. This case was some years ago. But I think it does deal with the philosophy and spirit of the points you are making.

The Chairman: Now they sell to anybody.

Mr. Lonmo: Well, I believe the marketing situation is a very difficult one and it is quite different.

[Traduction]

la période de prospérité économique et de pénurie de certains biens. Je connais par exemple une industrie où il était absolument impossible d'obtenir les produits, surtout d'une marque donnée.

Je vais vous présenter un cas. Parlons des articles de sport Spalding. Mettons qu'il n'y en ait pas assez pour satisfaire la demande; on désigne un concessionnaire dans chaque localité. Comment peut-on garantir l'accès à un produit dont l'approvisionnement est relativement limité? Autrement dit, que se passe-t-il si nos fabricants canadiens . . . Ou est-ce que vous tenez compte de cela? Disons que les fabricants canadiens n'arrivent pas à approvisionner entièrement le marché.

M. Lonmo: Monsieur le président, il s'est produit, il y a quelques années, un cas qui ressemble un peu à celui que vous décrivez, et je voudrais vous rappeler encore une fois que je ne fais pas partie du ministère du Revenu national. Cela a été connu comme l'affaire Singer, et il se trouvait que des machines à coudre Singer faisaient l'objet d'un dumping. Puisque ces machines n'étaient pas vendues par n'importe quel commerçant, mais seulement par des concessionnaires autorisés ou dans des points de vente qui appartenaient à la société Singer du Canada Limitée, il a été décidé qu'on ne considérerait pas la situation de la même façon que si elles se vendaient librement; autrement dit, les droits de dumping ne seraient pas imposés. Je crois donc qu'il existe une certaine souplesse. Je ne veux pas laisser entendre que c'est une situation fréquente, mais je mentionne cet exemple pour montrer que dans les cas où les produits ne se vendent pas librement, ils ne sont pas considérés de la même façon.

Le président: Pour la détermination du préjudice?

M. Lonmo: Oui.

Le président: Comment cela s'est-il reflété dans la décision?

M. Lonmo: Si je ne m'abuse, on prétendait dans cette affaire Singer qu'il y avait dumping. Il y avait un écart entre la valeur marchande juste et le prix auquel les machines se vendaient. Mais il a été décidé . . .

Le président: S'agissait-il de machines à coudre Singer ou d'autres marques de machines à coudre?

M. Lonmo: Il y en avait d'autres. Je crois que c'était la société Singer qui avait pris l'initiative.

Le président: Oui.

M. Lonmo: Mais en fait, la société Singer n'autorisait pas n'importe quel commerçant à vendre ses machines. C'est pour cette raison qu'elle n'a pas pu obtenir le recours auquel elle pensait avoir droit en vertu de la loi de l'époque. Il y a quelques années de cela. Mais je crois que cela illustre bien la démarche dans le genre de cas que vous décrivez.

Le président: Maintenant, leurs machines sont vendues par n'importe quel marchand?

M. Lonmo: Je crois que la vente est plus difficile maintenant et que la situation est très différente.

[Text]

The Chairman: Okay. I had it on a note to me about obligation of supply, and I think that is a factor that is awfully important. Once you have protection by the tribunal of a decision, there is no flexibility to work on. Then you are protected from offshore competition, and you have a captive market. You supply whom you want, either through franchise, through your dealer, or through a pretty vertical way of working. No?

Mr. Besharah: Well, Mr. Chairman, you started to ask a question about what do you do if an industry in Canada cannot supply the demand.

The Chairman: Or will not supply the demand.

Mr. Besharah: If you have a company in Canada whose productive capability is sufficient to satisfy only 60 per cent of the market. We have had cases which have come before us on that basis.

The Chairman: Could I say it is fair to presume that, because the demand is greater than the supply, the price reflects it?

Mr. Besharah: Not necessarily; it depends.

The Chairman: No, but it is the normal thing unless you have a philanthropist in charge of the limited supply and people fighting to buy it. Unless the guy is Rockefeller in one of his humanitarian gestures of supplying us with a free library, Canada is going to pay a little dearer for that product than if there were some real competition, or if you were producing 110 per cent.

Mr. Besharah: Only if you are operating from a market which is protected from offshore suppliers. Okay?

The Chairman: Right, okay.

Mr. Besharah: As to the question of distribution, I think that is a far more complicated question than merely one of saying that "because a manufacturer will not sell to anybody who wishes to buy." I think it is far more complicated than that.

The Chairman: All right, so let us take the case, Ken, just following up what I think was your very useful intervention, that they can supply only 60 per cent of the demand and, therefore, 40 per cent is legitimately acquired offshore.

Mr. Besharah: Right.

The Chairman: Then let me come back to Consumer and Corporate Affairs' argument, and that of others, which is: What should be the relationship, or what should be the price? Do you just allow enough to come in which would be quotas? Certainly there must have been a price established when there was only 60 per cent coming in. The 40 per cent was coming in because of the demand. What price does it come in at? Can it come in lower than the prevailing price in the country?

Mr. Besharah: Well, certainly, it can come in at whatever price until such time as some action is taken.

The Chairman: Until somebody establishes interim.

Mr. Besharah: That is right.

[Translation]

Le président: Je crois que l'obligation d'approvisionnement le marché est très importante. Si le tribunal n'en tient pas compte, cela entraîne beaucoup de rigidité. Le fabricant national est à l'abri d'une concurrence étrangère et a un marché captif. Il approvisionne qui il veut, comme les concessionnaires, avec une intégration plutôt verticale, n'est-ce pas?

M. Besharah: Vous avez demandé, monsieur le président, ce qu'on peut faire si l'industrie canadienne ne peut pas satisfaire à la demande.

Le président: Ou ne veut pas satisfaire à la demande.

M. Besharah: Nous avons eu des cas où la capacité de production de l'entreprise canadienne suffisait à satisfaire seulement 60 p. 100 de la demande.

Le président: Peut-on présumer que, puisque la demande est plus forte que l'offre, le prix reflète cet état de choses?

M. Besharah: Pas forcément; cela varie selon les cas.

Le président: Mais ce serait plutôt normal, à moins que la distribution de cette production limitée et très recherchée ne se fasse de façon très désintéressée. C'est peut-être compréhensible de la part d'un Rockefeller qui offre une bibliothèque comme geste philanthropique, mais généralement, on paierait plus cher pour un produit qui se vend sans concurrence réelle et en quantité insuffisante pour satisfaire la demande.

M. Besharah: Seulement si le marché est protégé de la concurrence étrangère.

Le président: Oui.

M. Besharah: Quant à la distribution, c'est plus compliqué que de dire que le fabricant ne veut pas approvisionner tous les acheteurs. C'est beaucoup plus compliqué que cela.

Le président: Prenons donc l'exemple où le fabricant ne peut approvisionner que 60 p. 100 du marché, ce qui justifie l'importation des 40 p. 100 de la demande qui restent.

M. Besharah: Oui.

Le président: Je reviens à la question du ministère de la Consommation et des Corporations: quel devrait être le rapport, ou le prix? S'agit-il de fixer un contingentement? Puisque les 40 p. 100 étaient importés à cause de la demande, il faut établir un prix. Ce prix peut-il être inférieur au prix courant canadien?

M. Besharah: Il n'y a aucune restriction sur le prix avant qu'une plainte ne soit officiellement déposée.

Le président: Selon la procédure intérimaire.

M. Besharah: Oui.

[Texte]

The Chairman: Would the end recover from undercutting and, suddenly, the 60 per cent becomes 50 per cent, and the exports become 50 per cent?

• 1700

Mr. Besharah: Yes, this is what happens: even though they could only supply 60 per cent, they are being denied even that part of the market. They may end up supplying only 30 or 40 per cent.

The Chairman: And the consumer benefits?

Mr. Besharah: And the producer suffers.

The Chairman: I suppose there is more confusion in this than usual; but talk to the politicians.

Mr. Besharah: I just would not want the committee to feel that—

The Chairman: I did not think—because Roy and Ken, you both said yes. In that 40 per cent coming into the country—let us say only 60 per cent of the widgets are selling at \$10, whereas the true competition domestically would be \$8, and the margin of profit is very substantial, which we will not get into with our free-enterprise price concept—would it not be the tendency of the offshore competition also to sell it at \$10?

Mr. Besharah: I suppose it depends really on the kind of product you are talking about; what economic conditions prevail.

The Chairman: I am talking about a product where there is such a demand that the Canadian manufacturer cannot supply the demand. It is quite logical then to go offshore or to go to the United States or go to somebody else with a surplus of the goods—and it is pretty hard pressure: the domestic industries say do not bring them in, it is going to be harmful, when they admit their production is only 60 per cent of the need and there are no real, immediate plans to expand.

Mr. Besharah: The point here is that no one denies the necessity of having to import the other 40 per cent which we do not produce domestically, but if the import of an amount which is 40 per cent or more causes the price level to drop not to \$8, but \$6 or \$5, because of the competition amongst the importers themselves—

The Chairman: Okay, when is that determined? What happens with that maybe two years after the fact?

Mr. Besharah: Usually you get a complaint. That is when the domestic producer will file his complaint with Revenue Canada.

The Chairman: Could it be as long a period as two years, three years?

Mr. Besharah: Usually it happens sooner than that.

The Chairman: One last question. I am not baiting you, I am just trying to get—there is a fairly substantial time frame before the competition finally gets settled in the country and puts its plant here and the price is dropped. How do you realistically turn the clock back?

[Traduction]

Le président: A cause de ces prix inférieurs, la part du marché du fabricant canadien pourrait être réduite de 60 p. 100 à 50 p. 100, avec une hausse correspondante pour les importations, n'est-ce pas?

M. Besharah: Oui, effectivement; même s'il peut assurer l'approvisionnement de 60 p. 100 de la demande, il risque de voir sa part du marché diminuer à 30 ou 40 p. 100.

Le président: Et c'est le consommateur qui en profite?

M. Besharah: Aux dépens du producteur.

Le président: C'est sans doute une situation très confuse, comme le savent les hommes politiques.

M. Besharah: Je ne voudrais pas que le Comité croie...

Le président: Dans la situation que j'ai décrite, mettons que les 60 p. 100 du produit fabriqué au Canada se vendent \$10, même si une véritable concurrence fixerait le prix plutôt dans les environs de \$8; il s'agirait donc d'une marge de profit importante. Dans ce cas, le produit importé ne se vendrait-il pas au même prix de \$10?

M. Besharah: Cela dépend du genre de produit et des conditions économiques.

Le président: Je parle d'un produit pour qui le fabricant canadien n'est pas en mesure de répondre à la demande. Logiquement, on devrait s'adresser à des fournisseurs étrangers, mais les entreprises canadiennes prétendent que cela leur serait nuisible, tout en reconnaissant que leur production ne représente que 60 p. 100 de la demande et qu'elles n'ont pas l'intention de l'augmenter immédiatement.

M. Besharah: Mais dans ce cas, personne ne nie la nécessité d'importer les 40 p. 100 restants, mais si l'importation de cet article, à cause de la concurrence entre les importateurs eux-mêmes, fait en sorte que le prix tombe non pas à \$8, mais \$6 ou \$5...

Le président: Quand cela est-il déterminé? Quelle est la situation deux ans après coup?

M. Besharah: Généralement, une plainte est déposée par le producteur canadien auprès du ministère du Revenu.

Le président: L'intervalle pourrait-il être aussi long que deux ou trois ans?

M. Besharah: Généralement, cela se passe plus rapidement.

Le président: Une dernière question. Il se passe une assez longue période avant que le concurrent soit établi au Canada. Comment peut-on remonter en arrière de façon pratique?

[Text]

Mr. Besharah: You cannot realistically—once the business is gone, it is gone; there is no recovery of past losses.

The Chairman: Can you legitimately at that point change the duty, bring it up artificially to—

Mr. Besharah: By the application of a dumping duty.

The Chairman: Dumping duty can act as a regulator, can it not?

Mr. Besharah: Yes, if you apply the duty, that makes the imports more expensive. It raises the price.

Mr. Carroll: Mr. Chairman, I hate to return to this every time, but in the hardboard case—and there are other cases we could cite—the import by one company of Russian hardboard had been going on since 1966—I cannot remember whether it was Commonwealth or Weldwood—and by the other company since 1968. It is only since 1981 that Masonite has become concerned about these imports. Presumably the low prices had prevailed throughout the 1970s. So it is just a matter of when the domestic producer becomes conscious of—

The Chairman: But you cannot ask the tribunal and these governments to substitute themselves for a competition bill if the bloody subsequent governments have not had the courage to put it into place.

You cannot answer that, but I can say it. You cannot really ask the import tribunal and Revenue to substitute themselves for a piece of legislation that is virtually nonexistent insofar as its effectiveness is concerned. It all has to be intermeshed.

Mr. Carroll: But there is one point here: that we should have legislation in harmony.

The Chairman: Right on!

Mr. Carroll: What we are suggesting here is that the Anti-dumping Tribunal or the import tribunal—

The Chairman: Canadian import tribunal.

Mr. Carroll:—Canadian import tribunal be given powers so that what actions or decisions they take will not necessarily offset what we are trying to do in another sphere.

• 1705

The Chairman: Would you be satisfied if we were to suggest, and I think you said it best, Mr. Thomson or both of you, that the criteria be expanded? That is gentle and should not frighten anybody. We do not want to frighten anybody in this beautiful empire, and the worst thing we can do is frighten the bureaucracy. So, if we were to say gently that the criteria be expanded, that might not catch the eye of the cabinet. They might say, well, that is very innocent. And perhaps in the expansion of the criteria, we might be able to look after the interests of the consumer a little bit.

Mr. Carroll: I can go with that.

Now, if I may go back to Mr. Hines, I did have a conversation with him yesterday where he suggested an amendment that I think would be extremely useful; that rather than have

[Translation]

M. Besharah: Ce n'est pas possible. On ne peut pas récupérer des occasions perdues.

Le président: La loi vous donne-t-elle la possibilité de modifier artificiellement les droits, à ce moment-là . . .

M. Besharah: En imposant des droits de dumping.

Le président: Cela peut avoir un effet régulateur, n'est-ce pas?

M. Besharah: Oui, si vous imposez ces droits, les importations se vendent plus cher, le prix augmente.

M. Carroll: Monsieur le président, je ne veux pas toujours revenir au même exemple, mais l'importation des panneaux durs de l'Union soviétique remontait à 1966 dans le cas de Commonwealth ou Weldwood, et dans l'autre cas, à 1968. C'est seulement en 1981 que la société Masonite a commencé à s'en inquiéter. Je suppose que les bas prix ont été en vigueur pendant toutes les années 70. Il s'agit donc de savoir quand le producteur canadien devient conscient de . . .

Le président: Mais on ne peut pas demander au tribunal de compenser l'inexistence d'une loi sur la concurrence que les maudits gouvernements n'ont pas eu le courage d'instaurer.

Vous ne pouvez pas répondre à cette observation, mais je peux me la permettre. On ne peut pas demander au tribunal et au ministère du Revenu de suppléer à une loi qui est presque inexistante pour ce qui est de son application pratique. Il faut que tout tienne ensemble.

M. Carroll: Il faudrait évidemment que nos lois soient en concordance.

Le président: Tout à fait exact.

M. Carroll: Mais nous proposons que le Tribunal anti-dumping ou le tribunal des importations . . .

Le président: Le tribunal canadien des importations.

M. Carroll: . . . que le tribunal canadien des importations puisse prendre des mesures qui ne vont pas à l'encontre des objectifs que nous poursuivons dans un autre secteur.

Le président: Seriez-vous satisfaits si nous recommandions que les critères soient amplifiés? C'est une formule assez atténuée, qui ne devrait alarmer personne. Ce serait la pire des choses que d'alarmer la bureaucratie. Si nous proposons modestement que les critères soient amplifiés, cela ne devrait pas inquiéter le conseil des ministres, car cela semble assez inoffensif. Dans cette amplification des critères, nous pourrions peut-être considérer davantage les intérêts du consommateur.

M. Carroll: Je serais prêt à accepter cela.

Dans une conversation téléphonique, hier, M. Hines m'a proposé un amendement qui me paraît très utile; il suggère que plutôt que de faire déterminer le degré de dumping par le

[Texte]

the tribunal determine the margin of dumping, they might be able to make a recommendation in this regard to the Department of National Revenue which would be also in the nature of a compromise; in other words, expanded criteria and the ability to recommend to National Revenue that there be some adjustment, given the considerations that they bring forward.

The Chairman: Gentlemen, over there, the four wise men, do you have anything to say? Well, I have seen you in a much more talkative mood.

Mr. Hines: Let me just respond to what Bill said. Yes, we did have a conversation yesterday and I have given a lot of thought to some of the issues that come up in this context, looking for possible solutions. One of them you heard last week was the community interest which you were very attracted to and you have heard about consumer interest. Indeed, I went back and looked at the American legislation today and what they had and, of course, it is completely devoid of any of this kind of thing: no consumer interest, no antitrust; none of that enters into it.

The Chairman: But do you agree that the Americans have a fairly real hold on the competition within their own country?

Mr. Hines: Within their own country, sure.

But to get back to Bill's point, you know, one speculates as to what one could do if one had a firm recommendation to take this kind of thing into account. It seems to me at the end of the day, if the government decided it wanted to do this without altering the entire system, the only thing that one could do would be, in a case like hardboard or a case where there are always problems, like structural steel, where the tribunal, in its statements for reasons might still come out with an injury finding, to have the tribunal go on to describe the peculiar circumstances that relate to that particular case and make a recommendation to either the Minister of Finance or the Minister of National Revenue to ask the Governor in Council to remit duties in particular circumstances. But I do not think it is fair to put on an independent body the right to decide what is in the national interest.

The Chairman: That is a rare observation. I will not argue with it for the moment.

I think we have done justice, for the moment, William, or have we?

Mr. Carroll: I think you have, Mr. Chairman.

The Chairman: Do you have anything you would like to add?

Mr. Carroll: No.

The Chairman: Thank you for coming. You have been a very excellent substitute.

Mr. D.A. Dawson: Did you say ample substitute, sir?

The Chairman: I will not answer that because someone . . . is in the answer.

[Traduction]

tribunal, on fasse une recommandation, qui serait un peu comme un compromis, au ministère du Revenu national; il s'agirait d'amplifier les critères et la possibilité de proposer un rajustement au ministère du Revenu national, compte tenu des facteurs soulevés.

Le président: Messieurs les quatre sages, avez-vous quelque chose à dire? Vous n'êtes pas aussi bavards que d'habitude.

M. Hines: En réponse à l'observation de Bill, nous avons effectivement discuté de cela hier, et j'ai réfléchi à diverses possibilités. La semaine passée, il a été question de l'intérêt de la collectivité, cela vous a beaucoup intéressé, et vous avez entendu parler de l'intérêt du consommateur. J'ai relu aujourd'hui la loi américaine et j'ai constaté qu'elle est complètement dépourvue de ces considérations: pas question de l'intérêt du consommateur, rien sur l'anti-trust, etc.

Le président: Mais vous reconnaissez que les Américains maîtrisent assez bien la concurrence aux États-Unis mêmes?

M. Hines: Dans leur propre pays, certainement.

Mais revenons à une recommandation qui tienne compte de ce genre de situation. Si le gouvernement voulait faire cela sans modifier tout le système, dans les cas comme celui des panneaux durs ou les cas toujours problématiques comme celui de l'acier de charpente, où le tribunal risque de trouver un préjudice sensible, il faudrait que le tribunal explique les circonstances particulières du cas et fasse une recommandation au ministre des Finances ou au ministre du Revenu national, pour que le gouverneur en conseil remette les droits. Mais je ne crois pas qu'il soit juste de confier à un organisme indépendant le droit de décider ce qui est dans l'intérêt national.

Le président: C'est une observation très perspicace que je ne contesterai pas pour le moment.

Je crois que nous avons épuisé le sujet pour le moment, n'est-ce pas, William?

M. Carroll: Je crois que vous l'avez effectivement épuisé, monsieur le président.

Le président: Avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Carroll: Non.

Le président: Je vous remercie de votre comparution. Vous avez été un excellent remplaçant.

M. D.A. Dawson: Avez-vous dit un remplaçant solide, monsieur?

Le président: Je m'abstiens de répondre, car c'est une allusion . . .

[Text]

I think you did an excellent job in making a case. We have to work within the art of the possible, as you can well understand.

Mr. D.A. Dawson: Thank you very much.

The Chairman: One day consumerism might be a good word around this country of ours.

The meeting is adjourned.

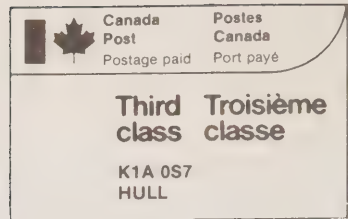
[Translation]

Je crois que vous avez présenté de très bons arguments. Nous avons dû travailler dans le règne du possible, comme vous comprenez bien.

M. D.A. Dawson: Je vous remercie.

Le président: La défense des consommateurs va peut-être finir par avoir une bonne réputation au Canada.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacre-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Consumer and Corporate Affairs:

Mr. D.A. Dawson, Director, Regulated Sector Branch;

Mr. W. Carroll, Chief, Transport Section.

Mr. Roy Hines, Department of Finance.

Mr. Victor Lonmo, Department of Industry, Trade and
Commerce.

Mr. Ken Besharah, Anti-dumping Tribunal.

Du ministère de la Consommation et des Corporations:

M. D.A. Dawson, directeur, Direction des industries
réglementées;

M. W. Carroll, chef, Division des transports.

M. Roy Hines, ministère des Finances.

M. Victor Lonmo, ministère de l'Industrie et du Commerce.

M. Ken Besharah, Tribunal antidumping.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 28

Tuesday, February 16, 1982

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 28

Le mardi 16 février 1982

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

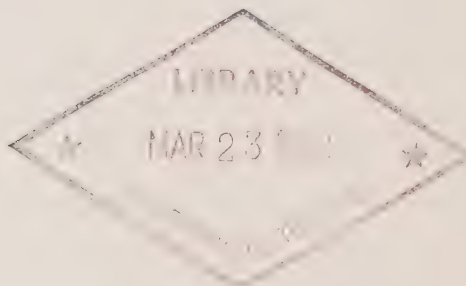
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81-82Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce MacKasey, député

Mr. — M.

Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 16, 1982
(29)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:40 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada: Mr. J. Romanow, President; Mr. W. Fell, Member of the Tariff Committee and Mr. E. Duffield, Member of the Tariff Committee. Mr. R. Hines, Department of Finance and Mr. W. Carroll, Department of Consumer and Corporate Affairs.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Messrs. Romanow, Fell and Duffield made statements and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 16 FÉVRIER 1982
(29)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15h 40 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM Mackasey et Thomson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada: M. J. Romanow, président; M. W. Fell, membre du Comité sur les tarifs et M. E. Duffield, membre du Comité sur les tarifs. M. R. Hines, ministère des Finances et M. W. Carroll, ministère de la Consommation et des Corporations.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé "Propositions relatives à la politique d'importation" proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes (*Voir procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27*).

MM. Romanow, Fell et Duffield font des déclarations puis, avec les autres témoins, répondent aux questions.

A 17h 35, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Text]*

Tuesday, February 16, 1982

• 1542

The Chairman: Order please.

We are resuming consideration of our Order of Reference relating to import policy. We have with us today representatives from the Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada. Go right ahead with your statement, Mr. Romanow.

Mr. Joseph R. Romanow (President, Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada): Mr. Chairman and members of the committee, I should first introduce ourselves. I am Joseph R. Romanow. I am President of the Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada. With me are Thomas E. Duffield, President of Beloit Canada Ltee/Ltd., and Walter R. Fell, General Manager of Dominion Engineering Works Ltd. Both of these gentlemen are members of MEMAC's tariff committee.

Our major concerns this afternoon are with matters omitted from the paper presented on the proposed legislative amendments on tariff policy, as well as those that it includes.

MEMAC has collectively, on behalf of its members and a number of its companies' individuals, acted several times on various occasions on complaints in anti-dumping cases and referrals to the Anti-dumping Tribunal. Therefore, I just want to make the point that our experiences stem from firsthand acquaintance with the effects of injurious dumping.

We wish to emphasize that we fully support the statement in the discussion paper by the Minister of Finance that Canada's procedures for dealing with injurious imports should be as responsive, efficient and effective as those of our major trading partners. It is our hope, in bringing this brief here this afternoon, to recommend measures which we believe essential to making them so for Canadian machinery manufacturers.

Our prime concern is with major capital equipment because a large number of MEMAC's members are engaged in the manufacture of very costly, often custom-designed and infrequently ordered major capital equipment. Examples are pulp and paper machines, steel mill equipment, sawmill machinery, mining equipment and so on. In this equipment, a single order can represent tens of millions of dollars and require one to two years of work to complete. For example, a single order for a paper machine can represent 400 man-years of work.

• 1545

TÉMOIGNAGES

*(Enregistrement électronique)**[Translation]*

Le mardi 16 février 1982

Le président: A l'ordre.

Nous reprenons l'étude de notre ordre de renvoi relatif à la politique des importations. Nous recevons aujourd'hui des représentants de l'Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada; monsieur Romanow, nous écoutons votre déclaration.

M. Joseph R. Romanow (président, Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada): Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, je vais commencer par nous présenter. Je suis Joseph R. Romanow, président de l'Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada. Je suis accompagné de Thomas E. Duffield, président de Beloit Canada Limitée/Ltd, ainsi que de M. Walter R. Fell, directeur général de Dominion Engineering Works Ltd. Ces messieurs sont tous deux membres du Comité des tarifs de l'AMMEC.

Cet après-midi, nous nous occupons plus particulièrement des sujets qui n'ont pas été abordés par le document sur les amendements législatifs à la politique des tarifs.

Agissant au nom de l'ensemble de ses membres et de certaines compagnies en particulier, l'AMMEC a porté plainte à plusieurs reprises pour des cas de dumping qui ont fait l'objet d'enquêtes de la part de Revenu Canada et qui ont été soumis au Tribunal antidumping. Notre position découle donc d'une expérience directe des effets de l'écoulement déloyal des produits.

Nous sommes tout à fait d'accord avec la déclaration du ministre des Finances qui affirmait dans le document de travail que les mesures de rétorsion du Canada à l'égard des importations préjudiciables devraient être aussi énergiques et efficaces que celles de nos principaux partenaires commerciaux. Nous nous proposons dans le présent mémoire de recommander les mesures que nous jugeons essentielles pour protéger les fabricants d'équipement au Canada.

Parmi les membres de l'AMMEC, il y en a un grand nombre qui fabriquent des biens d'équipement extrêmement coûteux, souvent sur commande spéciale et inhabituelle. Citons à titre d'exemples les machines de pâtes et papier, le matériel d'aciérie, les machines de scierie, les équipements miniers. Une seule commande peut représenter des dizaines de millions de dollars et nécessiter un délai d'exécution de un à deux ans de travail. Par exemple, une seule machine de fabrication de papier peut représenter 400 années-personnes de travail.

Existing and proposed anti-dumping and countervailing duty legislation appears to cater primarily to commodity type of goods. It does not, however, appear to take cognizance of the unique circumstances which pertain to large capital equip-

Les lois actuelles et les projets de loi contre le dumping et les dispositions prévoyant des droits compensatoires semblent s'appliquer surtout à des produits courants. Ces lois ne semblent pas tenir compte, en effet, des conditions particulières

[Texte]

ment. With regard to this class of product, we are concerned about apparent omissions in the proposed legislation, for which we strongly urge adequate legislative recognition.

To deal with the concerns within the problem that pertains to capital equipment, I will ask Mr. Fell to continue with our presentation.

Mr. Walter R. Fell (General Manager, Dominion Engineering Works Ltd.): Thank you.

Mr. Chairman, the comments of Mr. Romanow are taking me down the line to the impact of an order lost due to dumping in the case of major capital items, which is perhaps much greater than the impact of dumping on commodity products normally produced in a constant stream. When dumping occurs and an injury follows, the manufacturer can take up life again and have a normal chance of recovery of his business. In the case of the types of businesses that I am in and that MEMAC represents, the effects from the loss of a single order can be very deep and last for a period of several years and, because they are infrequent, it can drastically affect our plant loading, our numbers of employees, overhead costs, our ability to raise investment capital, our modernization programs, our R&D work. The fact that we are not serving that customer, even that can damage our reputation in the industry.

The proposed legislation allows anti-dumping countervailing action only against the country from which injurious imports have been proved. The next Canadian order can be lost to a dump bid from another country for the same reasons. The first time it can be Japan; the second time it can be Italy, and the damage of the one free bite, which everybody gets, can go on and on. A succession of lost orders from all of the free bites could force a domestic manufacturer of a capital item out of the market even though protective measures are deemed by the government to be in place.

To effectively include the capital goods sector within the protection permitted under GATT and intended by the proposed legislation, and again because of the one free bite problem, we believe additional clauses are needed to be included, or at least emphasized, in the proposed new Special Import Measures Act. We have three of them that we would like to comment on.

The first is investigation based on tender. The way the act is now written, a complaint can only be filed after he has lost one or more orders. Again, this is what has the devastating effect. After injury has been proved, the government receives dumping duties; the manufacturer does not get any compensation. Capital equipment, particularly that intended for government- or government-involved projects, is usually procured by competitive, open tender, and once the sealed bid is submitted, it is an irrevocable offer to sell for a fixed period of time.

[Traduction]

des biens d'équipement lourd. En ce qui a trait à cette catégorie de produits, nous nous inquiétons des omissions évidentes dans la loi proposée et nous demandons avec insistance que ces produits soient officiellement inclus dans le texte de loi.

Je vais maintenant demander à M. Fell de vous parler des problèmes particuliers que posent les biens d'équipement.

M. Walter R. Fell (directeur général, Dominion Engineering Works Ltd.): Merci.

Monsieur le président, les observations de M. Romanow m'amènent au problème posé par la perte d'une commande due au dumping qui, dans les cas des biens d'équipement lourd, peut avoir des conséquences bien plus graves que dans les cas des produits courants. En effet, lorsque des pertes sont occasionnées par le dumping, les producteurs du pays, bien qu'ayant subi un préjudice, ont de bonnes chances de s'en remettre. Dans le cas des biens d'équipement lourd, au contraire, la perte d'une seule commande peut avoir de profondes répercussions et ce, sur plusieurs années. À cause de la rareté des commandes, les pertes peuvent affecter considérablement le volume de travail des fabricants canadiens et par conséquent l'emploi de leurs ouvriers, leurs frais généraux, la possibilité de rassembler le capital nécessaire à l'expansion, à la modernisation ainsi qu'à la recherche et au développement. D'un autre côté, un fabricant qui n'est pas en mesure de servir un client peut voir sa réputation atteinte.

Les modifications proposées ne permettent de prendre des mesures antidumping compensatrices que lorsque les pratiques déloyales d'un pays en matière d'exportation ont été établies. Les entreprises canadiennes peuvent perdre une autre commande pour les mêmes raisons après qu'un autre pays fait une offre. La première fois, ce peut être le Japon, la seconde, l'Italie, et tout le monde finit par prendre l'habitude d'avoir sa part gratuite du gâteau. Plusieurs pertes successives dues à des importations préjudiciables peuvent contraindre certains manufacturiers à abandonner ce marché, même s'il existe de prétendues mesures de protection mises en place par l'État.

Pour que le secteur des biens d'équipement soit vraiment protégé dans le cadre des accords du GATT, et par la loi proposée, il faudrait ajouter ou préciser certains articles de la loi nouvelle sur les mesures spéciales relatives à l'importation. Je vais maintenant vous en donner trois exemples.

Pour commencer, les enquêtes à la soumission. Les dispositions actuelles de la Loi antidumping n'autorisent les fabricants canadiens à porter plainte que lorsqu'ils ont perdu une ou plusieurs commandes. Comme nous l'avons déjà signalé, cette condition peut avoir des effets désastreux. Après que la preuve du préjudice a été faite, l'État perçoit des droits compensateurs. Le manufacturier, par contre, ne reçoit rien du tout. Les biens d'équipement, en particulier ceux qui sont destinés à des projets gouvernementaux ou subventionnés sont généralement acquis par voie d'adjudication publique. Une fois la soumission présentée sous pli cacheté, celle-ci devient une offre de vente irrévocable pendant un délai fixé.

[Text]

In the case of a foreign bidder, he is effectively entered into the commerce of Canada, and has made an agreement to sell and it is the equivalent of a sale. We believe at this point that anti-dumping action must be initiated, if it is to afford Canadian manufacturers the protection that is intended, not after the contract is signed and sealed. MEMAC endorses the inclusion of an irrevocable tender in the definition of sale in Clause 2.(1) in the draft of the Special Import Measures Act. It is vitally important that it continue to be included in the act and that it not be subject to legal challenge.

• 1550

The second point I would like to make is on the lapsed time from complaint to injury determination. Again, for cases involving capital cost equipment, particularly those on which the complaint is based on an irrevocable tender, it is evident that time is a major factor if the protection of the proposed Special Import Measures Act is to be effective for Canadian manufacturers. The contractual process in a large heavy-machinery purchase normally has a longer tender evaluation and contract finalization period than is typical for commodity or catalogue items; up to 120 days, for example. Nevertheless, if dumping and countervailing duty determinations take place after the contract is signed, the one free bite will have occurred. The proposed legislation is reducing the overall time from complaint to injury determination from a possible 10 months to a possible 8 months. It is still much, much longer than the normal contractual process: 120 days versus 8 to 10 months.

It is our experience that much of the evidence gathered by Revenue Canada's usually thorough investigation appears to be, again, duplicated by the Anti-dumping Tribunal, which can then take up to 120 days after Revenue Canada has made its preliminary determination to make its injury finding.

It is our understanding, for example, that our process takes a lot longer than other countries do, even for the commodity or catalogue-type products. The long time taken by the investigations means sales lost for otherwise competitive domestic manufactured goods.

Our recommendation therefore is that procedural aspects be jointly reviewed by the two overlapping government agencies, with a view to incorporating amalgamation and expediting measures which would result in their being able to recommend a shorter elapsed period to the Minister of Finance for inclusion in the proposed act, to make the time shorter.

A third point I wanted to make was on the addition of countries or companies to an existing finding. When an anti-dumping case results in a finding of material injury and the dumping of light goods from another source occurs during or soon after the investigation, then the entire process must be pursued to the end. It is not accepted by the Anti-dumping

[Translation]

Si le soumissionnaire est étranger, il a en fait déjà commencé à entretenir des relations commerciales avec le Canada et, à ce titre, son «accord de vente» est l'équivalent d'une vente. C'est à ce moment-là qu'on doit commencer à prendre des mesures antidumping et non après que le contrat a été signé et scellé, si l'on veut vraiment protéger le fabricant canadien. L'AMMEC note et approuve sans réserve l'inclusion d'une soumission irrévocable dans la définition du mot «vente» de l'article 2.(1) de la version préliminaire de la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Il est de première importance que cette disposition soit conservée et qu'elle ne puisse faire l'objet de contestations judiciaires.

Je voudrais également insister sur le temps qui s'écoule entre la plainte et la décision relative au préjudice. Là encore, pour les poursuites touchant la vente de biens d'équipement, en particulier lorsque la plainte se fonde sur les dispositions de soumission irrévocable, il est évident que le facteur temps est primordial si l'on veut que la Loi sur les mesures spéciales d'importation protège efficacement les fabricants canadiens. Le processus d'adjudication pour l'achat de machinerie lourde comporte des étapes d'étude des soumissions et de négociation du marché qui sont beaucoup plus longues que pour les biens de production courants ou qui figurent dans un catalogue; jusqu'à 120 jours, par exemple. Néanmoins, on aura souffert de «pratiques avérées», si la décision judiciaire relative au dumping et aux droits compensateurs n'est rendue qu'après la signature du contrat. Le projet de loi réduit le délai maximum nécessaire entre le moment où la plainte est déposée et celui où le jugement est rendu de 10 à 8 mois. Cela reste beaucoup plus long que le processus d'adjudication normal qui n'est que de 120 jours.

D'après notre expérience, les preuves réunies par Revenu Canada, dans son enquête minutieuse, ne suffisent pas au Tribunal antidumping qui reprend l'examen du dossier, ce qui fait que l'on peut attendre 120 jours après la décision provisoire de Revenu Canada avant qu'il ne prenne sa décision.

Si nos renseignements sont exacts, la procédure est beaucoup plus longue au Canada que dans les autres pays. Même dans le cas des produits courants ou de catalogue, les pertes de temps liées aux importations préjudiciables empêchent la vente de produits manufacturés qui demeurent concurrentiels sur le marché intérieur.

Nous recommandons, par conséquent, que les deux organismes gouvernementaux réexaminent conjointement les questions de procédure dans le but d'éliminer les chevauchements, d'harmoniser leurs actions pour accélérer le processus et de proposer au ministre des Finances des délais plus courts à prévoir dans la nouvelle loi.

Je voulais insister en troisième lieu sur l'extension d'un jugement rendu à d'autres pays ou sociétés. Lorsqu'une cause d'antidumping aboutit à la conclusion que le préjudice causé est bien réel et que pendant l'enquête, ou peu après, un autre pays (ou société) se livre au dumping de marchandises similaires, il est nécessaire de recommencer la longue et coûteuse

[Texte]

Tribunal that once a finding of injury is handed down, then it can be declared without hearing that dumping or subsidized exporting of like goods from another source is equally injurious. What happens is that they have to start all over again. It is especially important in our class of goods, where the one free bite is a major factor in thwarting the intent of proposed legislation.

So the present process not only multiplies the high cost of pursuing the action to shut off the injury, but it makes the time a very serious problem. So on that situation it is our recommendation that where a state of determined injury from one source exists in Canada, a complaint lodged against another source for a like product would need only a determination of dumping or significant export subsidy for its inclusion in the prior finding of injury. In other words, what is applicable to one country, if they are injuring us, should be applicable to any country. This condition of attachment should be applicable for a reasonable prescribed period of time subsequent to the finding of material injury.

I am going to rest while Tom Duffield takes on the purchaser indemnity.

Mr. Thomas E. Duffield (President, Beloit Canada Ltée/Ltd.): I am following on to look at a slightly different aspect, the question of purchasing indemnity. Here we are dealing with the principle of indifference, which is the basis of formulation of the present Anti-dumping Act and the proposed Special Import Measures Act; they are similar. The intent of these is that the Canadian purchaser of goods must be made indifferent between an undumped price and the dumped price on which an anti-dumping duty has been levied. If either of the above acts does not accomplish this in practice, then it has failed to achieve its intent. If the Canadian purchaser can contractually or otherwise indemnify himself from potential dumping duties, then domestic manufacturers have lost the protection of the act. Indeed, it would largely negate any purpose in launching a complaint.

There are two methods by which a purchaser has the means of insulating himself from dumping or countervailing duties. The first is simply a statement in his contract which stipulates that if dumping or countervailing duties are incurred then the overall price of the goods to the purchaser will be reduced by an equal amount. The second method is an indemnity agreement in which the foreign manufacturer promises that should duties be levied, they will be absorbed by a middleman importer in Canada who becomes the "importer of record". Such an importer may be an independent company acting as the agent for the foreign manufacturer, or in the case of some foreign manufacturers, where the value of the business in Canada is large, it is a subsidiary marketing arm of the manufacturer incorporated in Canada. And that becomes the "importer of record".

• 1555

Either of those two mechanisms for indemnifying the Canadian purchaser from absorbing any duties resulting from

[Traduction]

procédure. Le Tribunal antidumping n'accepte pas de juger préjudiciable, sans audition, le dumping ou l'exportation subventionnée impliquant une autre partie. Il recommence tout. Cette façon de procéder est particulièrement néfaste dans notre catégorie de marchandises où les «pratiques avérées» sont le principal facteur qui empêche la loi de jouer son rôle de protection.

Ainsi, sans compter les frais élevés qu'il faut engager pour mettre fin au préjudice, le facteur temps imprime de nouveaux effets dévastateurs. Nous recommandons à ce sujet, lorsque des préjudices ont été avérés au Canada à propos d'un soumissionnaire et qu'une plainte est déposée contre un autre soumissionnaire pour des marchandises similaires, qu'on se contente de déterminer s'il s'agit de dumping ou d'importantes subventions à l'exportation pour que le jugement précédent soit applicable. Autrement dit, ce qui s'applique à un pays qui nous porte préjudice devrait s'appliquer à n'importe lequel autre pays. Cette clause d'extension devrait être valable pendant une période de temps raisonnable, prescrite à l'avance, à la suite du jugement rendu sur le préjudice causé.

Je vais me reposer pendant que Tom Duffield vous parle du dédommagement de l'acheteur.

M. Thomas E. Duffield (président, Beloit Canada Ltée/Ltd.): Je vais maintenant envisager une question légèrement différente qui est le dédommagement de l'acheteur. Le principe d'impartialité est à la base de la Loi antidumping actuelle et de la Loi proposée sur les mesures spéciales d'importation. Le but de la loi est de rendre impartial l'acheteur canadien de marchandises qui a à choisir entre un prix non abaissé et un prix de dumping rajusté par des droits antidumping. Si les deux lois évoquées n'atteignent pas cet objectif, c'est qu'elles faillissent à la tâche. Si l'acheteur canadien peut esquiver, par contrat ou autrement, les droits de dumping, on peut alors affirmer que les fabricants de chez nous ont perdu la protection de la loi. En vérité, il ne servirait plus à rien de porter plainte.

Il existe deux méthodes permettant à l'acheteur de se prémunir contre le dumping ou les droits compensateurs. La première constitue tout simplement à insérer dans le contrat une clause stipulant que les droits de dumping ou les droits compensateurs entraîneront une réduction équivalente du prix des marchandises achetées. La deuxième méthode consiste à conclure avec le fabricant étranger une entente où celui-ci promet que les droits éventuels seront assumés par un intermédiaire au Canada qui devient «l'importateur officiel». Cet importateur peut être une société indépendante intervenant à titre d'agent du fabricant étranger ou, comme c'est le cas de certains manufacturiers étrangers possédant de nombreux intérêts au Canada, une filiale de mise en marché du fabricant, constituée en société au Canada. Et c'est ce que l'on appelle «l'importateur officiel».

L'un ou l'autre de ces deux mécanismes d'indemnisation de l'acheteur canadien pour les droits résultant d'un jugement

[Text]

the findings of injurious importing, clearly frustrates the purpose of the act. In the case of capital goods, there is no doubt that in reality the two principal parties in the transaction are the foreign manufacturer and the Canadian purchaser. Negotiations on technical modifications, contract amendments, delivery adjustments, installation, debugging or proving arrangements, all of which invariably occur in large complex capital machinery purchases, are of necessity directly between the manufacturer and the purchaser regardless of whom the importer of record may be. Notwithstanding, proving who the "true" importer is in a strictly legal sense could become a difficult and costly procedure on the basis of the present act.

Now, members of the sub-committee may wonder why a foreign manufacturer would be prepared to sell at what would appear to be a below cost price. The motivations can be several. In the case of goods exported under benefit of government subsidy the answer is obvious. True cost to the manufacturer is simply decreased by the amount of direct or indirect subsidy, enabling him to undercut competitors to win the order. The motivation for dumping in any product category could be the advantages derived from maintaining a high plant utilization rate to reduce overhead losses. Or, the exporter may be trying to establish himself in the Canadian market.

In the commodity or catalogue type of product he could be trying to sell off excess inventory in another country without depressing the domestic market. He could also be attempting to reduce production costs by extending manufacturing runs and gaining efficiencies of mass production.

In the case of major capital machinery, that we are concerned with here, there are usually one or both of two prime motivations. First, is the fact that after the machine is sold, lucrative parts sales are an ongoing source of profit. Second, unlike major machinery producing countries, there are usually only two or three Canadian companies who manufacture a particular type of heavy complex machinery for the relatively small domestic market. By dumping and depressing the market price, Canadian manufacturers can be forced out of the market long enough to fall behind in technological evolution or be forced to abandon production of the particular machinery for cash flow reasons.

Whatever the motivation, the foreign exporter's purpose is facilitated if he can negate the effects of Canadian anti-dumping legislation by protecting the purchaser from the threat of duties. It is therefore of vital importance that the new proposed legislation very explicitly defines who the "true" importer is for the purpose of the act and that it clearly denies the real purchaser any benefits of indemnity.

[Translation]

relatif à des importations préjudiciables détourne très nettement le sens de la loi. Dans le cas des biens d'équipement, il ne fait aucun doute que dans les faits les deux parties principales de l'opération commerciale sont le fabricant étranger et l'acheteur canadien. Les négociations portant sur les modifications techniques, les amendements au contrat, les clauses de livraison, les modalités d'installation et de dépannage, et il y en a toujours dans les achats de machinerie lourde et complexe, se font nécessairement entre le fabricant et l'acheteur, quel que soit l'importateur officiel. Pourtant, dans le cadre de la loi actuelle, il pourrait être extrêmement difficile et coûteux de prouver qu'il est le «véritable» importateur au sens légal du terme.

Ma foi, les membres du Sous-comité se demanderont peut-être comment il se fait que le fabricant étranger n'hésite pas à vendre des produits à un prix, semble-t-il, inférieur au prix de revient. Les raisons en sont diverses. Pour des marchandises exportées qui sont subventionnées, la raison est évidente. Les coûts réels du fabricant sont tout simplement abaissés par le montant de la subvention directe ou indirecte, ce qui lui permet d'offrir des prix défiant toute concurrence et de remporter le marché. Le dumping dans certaines catégories de produits peut être motivé par les avantages que retire le fabricant en utilisant au maximum les capacités de son usine pour réduire les pertes de frais généraux. Il se peut également que le fabricant essaie de conquérir le marché canadien.

Dans la catégorie des biens courants ou de catalogue, le fabricant peut avoir recours au dumping pour se débarrasser d'un excédent de stock dans un pays étranger sans faire baisser les prix chez lui. Il est possible également que le fabricant tente de réduire ses coûts de production en trouvant de nouvelles voies d'écoulement et en bénéficiant d'une production en série.

Pour ce qui est des biens d'équipement lourd, il existe en général deux possibilités. Tout d'abord, après la vente d'une machine, la vente des pièces peut devenir une source de profits extrêmement intéressante. Deuxièmement, contrairement à ce qui se passe dans les autres principaux pays producteurs de biens d'équipement, il n'y a en général au Canada que deux ou trois sociétés qui fabriquent certains types de machinerie lourde et complexe pour un marché intérieur relativement restreint. Le dumping et la baisse des prix qui en résulte peuvent contraindre les fabricants canadiens à abandonner le marché pendant une période suffisamment longue pour qu'ils prennent des retards technologiques ou pour que leur marge d'auto-financement ne leur permette plus de reprendre cette production.

Quelle que soit sa raison, l'exportateur étranger verra son dessein facilité s'il peut contrecarrer les effets de la loi anti-dumping du Canada en protégeant l'acheteur contre les menaces des droits à payer. Il est par conséquent d'importance capitale que la nouvelle loi envisagée définisse très clairement qui est le «véritable» importateur aux termes de la loi et qu'elle interdise formellement à l'acheteur d'accepter des dédommagements.

[Texte]

Although it is noted that regulations under Section 38.(1)(d) of the proposed Special Import Measures Act would give the governor in council the right to pass a regulation concerning definition of the word "importer", it is not clear that this matter can in fact be legally dealt with by regulation. We therefore reiterate our recommendation that the definition of "importer" be written into the act itself in such legally adequate and positive language as to ensure the protective intent of the statute.

Now I would like to turn it back to Mr. Romanow to summarize on behalf of MEMAC.

Mr. Romanow: The other subject, sir, we would like to deal with is concessional financing.

• 1600

With the high cost of money now prevailing in Canada, and the likelihood of this condition remaining with us at least during the immediate future, the aspect of concessional financing becomes very important to Canadian manufacturers of high-cost items such as major capital machinery. The advent of hundreds of billions of dollars worth of planned megaprojects now catalogued for Canada, coupled with the government's thrust toward increasing the processing of our raw resources within Canada, will create an unprecedented machinery market in this country.

Our analysis of the most prominent one, the Blair-Carr committee report on major projects, is that this will likely result in \$52.2 billion worth of machinery orders which now lie within the Canadian capability to supply, and I stress that this is new business in addition to that which will be included, as in the past, in a great multitude of less-than-\$1 million orders. This is indeed a dramatic market expansion potential for the Canadian machinery industry.

In witness of the impact this is going to have, MEMAC is now being flooded with inquiries from Canadian and American consultants seeking information about Canadian machinery market prospects on behalf of offshore clients. The amount of this market which will be captured by domestic manufacturers will to a large extent depend on their ability to counter the various financing schemes offered by foreign exporters. The most damaging of these now and in the future includes now and extended credit terms with initial periods of grace.

In some cases price is shown to be no longer a prime determinant in the purchaser's bid selection decision. More favourable credit terms which reduce the overall contract costs can now easily overwhelm price considerations. The combination of government export subsidies and lower private money costs give foreign exporters of high-value capital machinery advantages which no individual domestic company can possibly meet, particularly under the high interest rates imposed at this time in Canada.

[Traduction]

Bien qu'il soit signalé que les règlements se rapportant à l'alinéa 38.(1)d) de la nouvelle Loi sur les mesures spéciales d'importation donneront au gouverneur en conseil le droit d'édicter des règlements pour définir le mot «importateur», il n'est pas évident que juridiquement parlant cette façon de faire sera efficace. Nous réitérons donc notre recommandation voulant que la définition du mot «importateur» soit inscrite dans la loi dans des termes légaux suffisamment nets et énergiques pour que la protection visée soit assurée.

J'aimerais maintenant redonner la parole à M. Romanow qui conclura pour l'AMMEC.

M. Romanow: Monsieur, j'aimerais maintenant traiter du financement à des taux de faveur.

Étant donné le loyer élevé de l'argent qui a cours actuellement au Canada, et du fait qu'il y a peu de chances pour qu'on assiste à un changement de la conjoncture, du moins dans un proche avenir, la question du financement à des taux de faveur prend une importance capitale pour les fabricants canadiens d'articles extrêmement coûteux, comme les biens d'équipement lourd. La création de mégaprojets de centaines de milliards de dollars qu'on prévoit pour le Canada, et la volonté de l'État de favoriser la transformation au Canada de nos ressources naturelles vont créer un marché sans précédent pour la machinerie lourde.

Notre analyse du principal rapport à ce sujet, celui du comité Blair-Carr, nous porte à croire que cela suscitera 52.2 milliards de dollars de commandes de machinerie que pourront fournir les firmes canadiennes, et j'insiste sur le fait qu'il s'agit de nouvelles commandes qui viendront s'ajouter à celles qui, comme par le passé, étaient incluses dans une multitude de commandes de moins d'un million de dollars. C'est donc une expansion extraordinaire des possibilités de marché pour l'industrie canadienne.

L'AMMEC est submergée de demandes émanant d'experts-conseils américains et canadiens à la recherche de renseignements pour leurs clients étrangers sur les perspectives d'avenir du marché canadien de la machinerie lourde. Le montant des ventes qui seront accaparées par les fabricants canadiens dépendra, dans une large mesure, de leur aptitude à contrer les divers plans de financement offerts par les exportateurs étrangers. Les facilités de paiement à long terme, à faible intérêt, avec des périodes de grâce, font partie des mesures les plus novices.

Dans certains cas, le prix n'interviendra plus comme un critère déterminant dans le choix de l'adjudicataire. Des modalités de crédit plus favorables, qui réduisent le prix global du contrat, peuvent facilement l'emporter actuellement sur les considérations de prix. La combinaison de subventions à l'exportation et du coût moins élevé des capitaux privés donne aux exportateurs étrangers de machinerie lourde extrêmement coûteuse une avance qu'aucune compagnie canadienne ne peut concurrencer, en particulier à cause des intérêts élevés qui sont imposés au Canada.

[Text]

I think specific examples of this are best given by just writing into the record a quote by MEMAC Chairman, Mr. H.G. Marshall, to the last general meeting of the association. He said:

This is the real world of vicious competition and I question whether most Canadians understand how vicious this real world is.

I would like to give two exmples. The first concerns a European machinery manufacturer who lost \$21 million on \$829 million of sales. We are sometimes told that our prices are high compared to foreign competition. However, when you look at the requirements that we face in North America to make a before-tax profit of 10 percent, compared to the mandate of the European competition to penetrate the Canadian marketplace, then a price differential of 20 to 25 per cent is not at all impossible. A good foreign competitor finds out how low he has to be to get an order. If 15 per cent is enough, then that is the price. If it requires 30 per cent, then that is the price. Many machinery companies in Europe are owned by governments and their mandate is to provide jobs, not to make profits.

The second example concerns terms of payment. One company whose machinery industry is actively selling in Canada offers 7.5 to 9.5 per cent interest with 15 years to pay and a 5-year grace period with no payments. It is very difficult, if not impossible, to compete in the Canadian machinery market with this kind of competition.

• 1605

Returning to our written brief, sir, our plea to the subcommittee is that new proposed legislation be so written as to take full account of circumstances now affecting trade in Canada and explicitly require that a designated government agency be given the responsibility of continually determining the prevailing credit terms existing in those countries which are major exporters to Canada. This would greatly assist in providing the timely application of the provisions of Clause 13.(1)(a)(iv) of the newly proposed act.

For the same reasons which we gave in the above statements concerning purchaser indemnity, the clear definition of "importer" placed within the act is essential to the effectiveness of this cited section as well.

MEMAC considers that definitions of the terms "subsidized goods" and "subsidy" in Clause 2.(1) of the proposed Special Import Measures Act do not adequately cover all the possibilities of foreign government subsidy channels by simply using the words "the government of a country other than Canada". The GATT code on subsidies and countervailing duties adds the terms "government agencies, special institutions controlled by government and special institutions acting under the authority of government". The United States' regulatory definition of subsidies in speaking of foreign governments has taken care to include a "government entity, customs union, private

[Translation]

Je crois que les meilleurs exemples que l'on puisse donner se trouvent dans une citation du président de l'AMMEC, M. H.G. Marshall, à la dernière assemblée générale de l'association. La voici:

C'est la réalité de la concurrence meurtrière et je doute que la plupart des Canadiens comprennent cette réalité.

Je vous donnerai deux exemples. Le premier touche un fabricant européen de machinerie qui a perdu 21 millions de dollars sur 829 millions de dollars de ventes. On nous dit quelquefois que nos prix sont plus élevés que ceux de nos concurrents étrangers. Toutefois, quand on considère ce qu'il faut faire en Amérique du Nord pour réaliser un bénéfice de 10 p. 100 avant impôt, à comparer à ce qu'il est demandé à nos concurrents européens pour pénétrer le marché canadien, on peut très bien envisager une différence de prix de 20 à 25 p. 100. Un bon concurrent étranger détermine jusqu'à quel point il doit abaisser son prix pour obtenir une commande. S'il lui suffit de l'abaisser de 15 p. 100, c'est le prix qu'il fixe. S'il faut qu'il l'abaisse de 30 p. 100, ce sera son prix. Beaucoup de firmes européennes sont nationalisées et leur mandat est de fournir des emplois, non pas de réaliser des bénéfices.

Le deuxième exemple touche les conditions de paiement. Une société très active dans ses ventes au Canada offre aux clients de payer sur 15 ans à un taux d'intérêt de 7.5 à 9.5 p. 100 et avec une période de grâce de cinq ans au cours de laquelle elle ne demande aucun paiement. Il est très difficile, sinon impossible, de concurrencer ces firmes dans de telles conditions.

Je reprends maintenant mon texte pour vous dire, monsieur, que ce que nous demandons au Sous-comité, c'est que la loi proposée tienne compte, dans ses dispositions, de la conjoncture actuelle du commerce canadien et stipule qu'un organisme gouvernemental désigné soit chargé de déterminer, en permanence, les modalités de crédit en vigueur dans les principaux pays qui exportent au Canada. Cela faciliterait grandement l'application, en temps opportun, des dispositions du sous-alinéa 13.(1)(a)(iv) de la nouvelle loi envisagée.

Pour les mêmes raisons que nous avons invoquées précédemment concernant le dédommagement de l'acheteur, il est essentiel, si l'on veut que l'article cité ci-dessus soit efficace, que l'on donne une définition sans ambiguïté du terme «importateur» figurant dans la loi.

L'AMMEC considère que la définition des termes «marchandises subventionnées» et «subvention» au paragraphe 2(1) de la nouvelle loi sur les mesures spéciales d'importation, en se limitant à l'expression «le gouvernement d'un pays autre que le Canada», ne tient pas suffisamment compte de toutes les formes que revêtent les subventions accordées par les gouvernements étrangers. Le code du GATT sur les subventions et les droits compensateurs ajoute les termes «organismes gouvernementaux, organismes spéciaux contrôlés par le gouvernement et organismes agissant sur l'ordre du gouvernement». La définition américaine du mot «subvention» dans le cadre de la loi et

[Texte]

party or group of private parties or a combination of public and private sources".

I think it is evident that Canadian legislation must spell out all the means whereby a foreign government can grant a subsidy or cause a subsidy to be granted to its exporters.

In conclusion, sir, in this brief MEMAC has discussed only those aspects of injurious importing which are of prime concern to the Canadian industrial machinery and equipment manufacturing sector. We made recommendations concerning the proposed Special Import Measures Act and cited the reasons for our recommendations. Since the brief has only dealt with what we consider to be shortcomings in the draft of the proposed act, we should counter any impression of negativism this may have created by hastening to add that we laud the intent of government to provide legislation which will give Canadian industry a fuller measure of protection from predatory and unfair import practices than is available under the existing Anti-dumping Act.

Machinery manufacturers are not seeking protectionist measures to insulate our domestic market from foreign exports. As an industry which has exported 53 per cent of its annual output during the last three years, we are very sensitive indeed to the avoidance of retaliatory measures from our trading partners.

We do, however, feel entitled to the full measure of protection from injurious importing which is permissible under GATT and which other nations afford their manufacturers.

We thank the subcommittee, sir, for the opportunity to present our brief and look forward to discussing any further points that members of the committee may raise.

The Chairman: Thank you, Mr. Romanow. I think it is a very fair brief and a very balanced brief, and very useful to the committee. I would ask my good friend John Thomson if he would not want to direct a line of questioning to you. Mr. Thomson has been a very assiduous attendant and participant in this committee. You know we are a committee of three, so our views are not necessarily alike on all issues; but I would like perhaps John to start.

Mr. Thomson: Thank you, Mr. Chairman, and thank you, gentlemen, for your very concise submission. I find that I have a good deal of sympathy with the points you have made. One point here is this question of the timing that you have raised in connection with an investigation of an irrevocable tender. What happens in other countries? Have you had any experience with or been faced with a similar situation when you export to another country? What happens?

[Traduction]

à l'égard des gouvernements étrangers inclut également la notion de mesures prises par «un organisme public, une union douanière, un particulier ou un groupe de particuliers, ou une combinaison de pouvoirs publics et de particuliers».

Je crois qu'il est évident que la loi canadienne doit préciser toutes les façons dont un gouvernement étranger peut accorder des subventions ou être à l'origine de subventions à ses exportateurs.

Pour conclure, messieurs, dans le présent mémoire, l'AM-MEC n'a abordé que les aspects préjudiciables de l'importation qui préoccupent le plus vivement le secteur canadien de la fabrication de machines et d'équipement industriel. Nous avons fait des recommandations concernant la nouvelle loi sur les mesures spéciales d'importation et étayé nos recommandations. Étant donné que nous nous sommes contentés d'aborder ce que nous considérons comme des lacunes dans la version préliminaire de la loi proposée, nous nous devons de signaler que notre intention n'est nullement négative, comme pourrait le faire croire notre désir de faire ajouter des nuances et que nous louons par ailleurs l'intention exprimée par le gouvernement d'offrir une loi qui, se substituant à la loi antidumping actuelle, donne à l'industrie canadienne les moyens d'être mieux protégée contre les méthodes d'importation nuisibles et déloyales.

Les fabricants de machinerie ne recherchent pas de mesures protectionnistes visant à empêcher les exportateurs de pénétrer notre marché intérieur. Comme nous représentons une industrie qui a exporté 53 p. 100 de sa production au cours des trois dernières années, nous tenons à tout prix à éviter des mesures de représailles de la part de nos partenaires commerciaux.

Nous croyons cependant être en droit de jouir d'une protection sans réserve contre les importations préjudiciables, du même ordre que celle qui est prévue dans les accords du GATT et que les autres nations offrent à leurs fabricants.

Nous remercions le Sous-comité de nous avoir permis de présenter ce mémoire et nous serons très heureux de développer certains points sur lesquels voudront nous interroger les députés.

Le président: Merci, monsieur Romanow. Je crois que vous nous avez présenté là un mémoire très honnête et très équilibré qui nous sera très utile. Je demanderais à mon bon ami John Thomson s'il ne veut pas vous poser certaines questions. C'est un participant très assidu de notre Comité. Vous savez que nous sommes trois à siéger au Comité, si bien que nos points de vue ne sont pas nécessairement les mêmes sur tous les points. J'aimerais toutefois que John commence.

M. Thomson: Merci, monsieur le président, et merci, messieurs, de cet exposé très concis. J'ai l'impression de comprendre assez bien vos inquiétudes. Vous avez parlé du délai d'enquête dans le cas d'une soumission irrévocable. Et les autres pays? Avez-vous été en proie aux mêmes difficultés quand vous exportez? Que se passe-t-il, dans ce cas-là?

[Text]

• 1610

Mr. Romanow: I would like to say that we do not because we never sin in that direction.

Mr. Thomson: I see.

Mr. Ramanow: That I cannot vouch for. But no, sir, I do not know what the timeframe is in other countries which investigate dumping. In the United States, of course, until the present GATT agreement of the Tokyo Round—which I do not believe they yet introduced—it is a fact that injurious dumping need not be proven if we are countervailing duties imposed. In other words, the establishment of marginal dumping is sufficient to impose countervailing duties; an injury was not necessary to be proven.

The Americans have, of course, agreed to institute a system for the necessity of injurious finding as well. And I trust they eventually will. So their system is much shorter because they have cut out the other long aspect in a total process of Canada, which is satisfying the Anti-dumping Tribunal that injury has indeed occurred. I am not aware of cases in other countries. Would either of you gentlemen . . . ?

Mr. Fell: My comment would be, if I may, that we have never been charged with dumping in our company that I know of. We export as much as 40 per cent of our product. There are probably two reasons we have not been charged with dumping. The people against whom we compete, with the exception of the United States, have closed markets. Their borders are closed. We can take the time to bid but it is a waste of time.

Mr. Thomson: You say you are exporting 53 per cent of your machinery. I thought you might have had some experience in this area. But it has been brought to my attention that in the United States now, while they formerly did not have to establish injury before assessing countervailing duties, they now do.

Mr. Romanow: This is correct.

Mr. Thomson: But the problem here, as we have been told—and we have heard a number of witnesses, and I think everybody wants to speed up the process and limit the time—is getting the information on which to make the assessments. When the agencies have to go abroad to get the necessary information this is a very time-consuming process. While we would all like to address this problem and do what we can to expedite it, I am not convinced just how we can best go about it. It does not do any good to legislate certain time limits if we cannot accomplish what we are trying to do within those time limits.

Mr. Fell: But there are ways you can reduce the time limit. For example, you can eliminate the duplication between the two governmental bodies. That is one thing.

Mr. Thomson: Or they could proceed concurrently.

Mr. Fell: They could proceed concurrently.

[Translation]

M. Romanow: Je vous répondrai par la négative car nous ne péchions jamais par là.

M. Thomson: Je vois.

M. Romanow: Je ne puis toutefois pas vous le garantir. Toutefois, monsieur, je ne connais pas les délais pour les autres pays qui enquêtent sur le dumping. En vertu de l'entente actuelle du GATT conclue à la suite du *Tokyo Round* et qui, à ma connaissance, n'est pas encore entrée en vigueur, les États-Unis, pour imposer des droits compensateurs, n'exigent pas qu'il y ait preuve de dumping préjudiciable. Il leur suffit d'établir qu'il y a bien eu dumping marginal pour imposer des droits compensateurs et il est inutile de prouver le préjudice.

Bien sûr, les Américains ont convenu d'instaurer un régime prévoyant l'obligation de prouver qu'il y a préjudice. Je suis sûr qu'ils y arriveront. Leurs délais sont donc beaucoup plus courts qu'au Canada où il faut prouver devant le Tribunal antidumping qu'il y a bien eu préjudice. Je ne connais pas d'autres cas ailleurs. Et vous, messieurs . . . ?

M. Fell: A ma connaissance, notre compagnie n'a jamais été accusée de pratiquer le dumping et pourtant nous exportons 40 p. 100 de notre production. Cela peut sans doute s'expliquer par deux raisons: à l'exception des États-Unis, nos concurrents ont des marchés bien protégés et leurs frontières sont fermées. Nous pouvons prendre le temps de présenter une soumission, mais c'est en vain.

M. Thomson: Vous exportez 53 p. 100 de vos machines. Je pensais que vous aviez une certaine expérience dans ce domaine. On m'a signalé que si, auparavant, les États-Unis ne devaient pas établir qu'il y avait bien eu préjudice avant d'imposer des droits compensateurs, aujourd'hui c'était l'inverse.

M. Romanow: C'est exact.

M. Thomson: Plusieurs témoins ont fait remarquer—et d'ailleurs, tout le monde tient à accélérer le processus et à limiter les retards—que le problème, c'était d'obtenir les renseignements nécessaires aux évaluations. En effet, les organismes perdent beaucoup de temps à se rendre à l'étranger pour obtenir les renseignements nécessaires. Nous tenons tous à régler rapidement ce problème, mais je ne sais pas très bien comment l'aborder. Il ne sert à rien de fixer, par la loi, certaines échéances si nous ne parvenons pas à les respecter.

M. Fell: Il y a pourtant bien moyen de les réduire en éliminant, par exemple, les chevauchements entre les activités des deux organismes gouvernementaux, ce serait la première chose.

M. Thomson: Ils pourraient aussi intervenir en même temps.

M. Fell: Effectivement.

[Texte]

The second thing you could do is to put up a powerful team in DNR who are experts in understanding this kind of business, have the experience of having gone through one of these analyses, and who can pick up the pieces very quickly. I was involved in a dumping case and, before we took the case to the tribunal, there were two full years of study and analysis, in order to bring the people from DNR up to speed on what the hell this product was, to get them to understand it, and get the implications of the capital market. Once we had done that, and they were expert on the subject, then we had the opportunity of looking at a second, if you want, dumping situation, which was done very, very expeditiously, because the people had been brought up to speed. They were a powerful and a well-trained group of people in DNR. It was a small group but very, very competent and very strong. I think DNR needs that kind of team to do that work.

• 1615

Mr. Thomson: You are talking about a task force concept?

Mr. Fell: A task force, yes.

Mr. Thomson: This raises another question. How would you feel about industry having this capability, rather than the government paying for this, or the taxpayer paying for it? It is in your interest. You mention that we should be monitoring . . .

Mr. Romanow: I think it is sessional finances.

Mr. Thomson: That is right. Well, what about the industry undertaking these efforts?

Mr. Romanow: If I may address that for a moment, sir, the aspect of investigation time.

The industry could not really try to establish the competitors' domestic price base. At the present time, and this was an aspect I was going to mention in relation to cutting time, Revenue Canada has the capability under legislation to declare or to establish, as best it can, a domestic base price for dumping levels, if the foreign company will not co-operate. And this indeed has been the case in several instances—Japan for one example. They then have the right to say, to the best of our judgment, this is domestic price and this is the level of dumping.

Sometimes, because understandably they are reluctant to move to this point, they take a long time and use a lot of persuasive time. In the end, we believe that the best persuasion is to set a high domestic base level and that should bring them around fairly quickly to the point of co-operation. However, notwithstanding, I think they could cut the time in non co-operative cases by coming to a conclusion in that regard because it is, certainly not totally, but to a large extent, a subjective judgment of what the base price is.

For industry to undertake this type of investigation . . . Obviously, for confidential reasons, these things have to be based on competitors' arrangements, contracts with their deal-

[Traduction]

La deuxième mesure consisterait à rassembler, au ministère du Revenu national, une équipe dynamique de spécialistes, habitués à ce genre d'analyses et qui pourraient comprendre rapidement de quoi il retourne. Je me suis occupé d'une affaire de dumping et avant d'en saisir le tribunal, il nous a fallu consacrer deux années complètes à des études et à des analyses avant de parvenir à bien faire comprendre aux représentants du ministère du Revenu national en quoi consistait le produit et ce qu'il représentait sur le marché financier. Ils sont devenus spécialistes en la matière, ensuite nous sommes passés à l'examen d'un deuxième cas de dumping qui a été réglé très rapidement puisque cette fois-là, ils étaient bien renseignés. Le ministère du Revenu pouvait compter sur une petite équipe dynamique de gens extrêmement compétents et je crois qu'il a besoin de spécialistes de ce genre pour régler cette question.

M. Thomson: Vous songez à l'établissement d'une sorte de groupe de travail?

M. Fell: Oui, un groupe de travail.

M. Thomson: Cela m'amène à la question suivante: faudrait-il laisser le soin à l'industrie d'en assumer les frais, plutôt que le gouvernement ou le contribuable? Ce serait tout à votre avantage. Vous avez dit qu'il faudrait que nous surveillions . . .

M. Romanow: Il s'agirait d'évaluer périodiquement les aspects financiers de la question.

M. Thomson: C'est exact. L'industrie ne pourrait-elle pas s'en charger?

M. Romanow: Permettez-moi, monsieur, de m'attarder un instant sur le sujet de la durée de l'enquête.

L'industrie ne pourrait pas vraiment fixer un prix de base pour l'exportateur désireux d'écouler ses produits sur notre marché. Actuellement, et c'est un aspect de la question que j'allais vous signaler en parlant de la réduction des délais, la loi autorise le ministère du Revenu à déclarer ou à fixer du mieux possible un prix de base pour calculer le degré de dumping, si la firme étrangère refuse toute collaboration. Cela a déjà été le cas, à plusieurs reprises, par exemple pour le Japon. Le ministère est donc habilité à se prononcer sur le prix de base et le degré de dumping.

Étant donné que le ministère préfère, et c'est compréhensible, éviter de recourir à de telles méthodes, il s'attache d'abord à faire preuve de persuasion. Nous pensons, en fin de compte, que le meilleur moyen de persuader le concurrent est de fixer un prix de base assez élevé de manière à l'amener rapidement à collaborer. Toutefois, dans le cas où celui-ci s'y refuserait, le ministère pourrait ainsi gagner du temps car il s'agit, dans une large mesure, de fixer de manière subjective le prix de base.

Maintenant, pour ce qui est de charger l'industrie de ce genre d'enquête, il est bien évident que pour des raisons confidentielles, tout dépend des ententes conclues entre les

[Text]

ers or with their domestic clients, and these are not really privy to competitive companies.

Mr. Fell: If I could just add one point to that.

We do have, and have developed in some of the companies, some significant skills in this regard—self-protection—and the problem is, having done that, it does not get us anywhere with DNR or the tribunal. We still have to take DNR and the tribunal through the exercise, and they have to start at the beginning for themselves and find out for themselves. They do not accept what we tell them, obviously, because who knows, we could be biased. But they have to do it themselves and that is what happens.

We do not enter these things frivolously. Before we enter one, we are convinced that there is a situation of dumping and injury. But then the people in DNR have to go through that whole process again—complete recycling. They have to develop the information for themselves. That is the way the process is. The problem is, we go through an exercise of proving to ourselves that there is dumping and injury; DNR go through the same exercise, and then the Anti-dumping Tribunal goes through the same thing again. So, the time and the costs are just amazing.

• 1620

Mr. Thomson: Well, it seems to me that some sort of closer co-operative effort between the industry and the department might be helpful in solving the problem.

Mr. Fell: Absolutely, very good.

Mr. Thomson: It seems to me, I do not know how—I suppose the government does some monitoring on this concessional financing—Mr. Hines, are you aware of any, do you do any monitoring on that sort of thing?

Mr. Roy Hines (Acting Director, International Economic Division, Department of Finance): Not exactly on concessional financing, as such, but within the context of a particular case, yes, National Revenue would. We are involved in other exercises on export credits, for example, in the OECD which is related to this. But it is a very different kind of exercise—the OECD consumptions.

Mr. Thomson: I have a few more questions, but maybe you would like to go ahead, Mr. Chairman.

The Chairman: Thanks, John. We could say it is a very complex field and the more we delve into it the more we appreciate its complexity.

We have just come back from visiting the Common Market in Geneva and exposing ourselves to the views of our trading partners, which we also did in Washington. I think it is safe to say that we are probing, so sometimes our questions may appear to be biased and really inquisitive but, for me at least, they are an educational process.

[Translation]

concurrents, des contrats passés avec leurs fournisseurs ou leurs clients et dont ne sont pas informés les compagnies qui se font concurrence.

M. Fell: J'aimerais ajouter une remarque.

Certaines compagnies, cherchant à se protéger, ont acquis des connaissances considérables dans ce domaine. Le problème, c'est que cela ne nous aide pas, ni avec le ministère, ni avec le Tribunal. En effet, tous deux doivent reprendre l'opération à zéro et rassembler des preuves de leur côté. Ils ne nous croient pas sur parole car bien sûr, nous pourrions être subjectifs. Il faut qu'ils recueillent leurs propres informations et c'est ainsi que cela se passe.

Nous y réfléchissons à deux fois avant d'entamer la procédure, et nous devons être convaincus, au préalable, qu'il y a bien eu dumping et préjudice. Les représentants du ministère doivent ensuite rassembler les divers éléments de leur côté, les recycler entièrement et repartir à zéro. C'est ainsi que cela se passe. Il faut que nous nous prouvions à nous-mêmes qu'il y a bien eu dumping et préjudice, puis le ministère du Revenu national et le Tribunal antidumping refont exactement la même opération. Ce qui explique que tout cela exige énormément de temps et revient très cher.

M. Thomson: Il me semble qu'une collaboration plus étroite entre l'industrie et le ministère permettrait peut-être de résoudre le problème.

M. Fell: Absolument.

M. Thomson: Il me semble, mais je n'en suis pas sûr, que le gouvernement surveille le financement à des taux de faveur. Monsieur Hines, en êtes-vous informé?

M. Roy Hines (directeur suppléant, Division de l'économie internationale, ministère des Finances): Pas de façon générale mais lorsqu'un cas particulier surgit, le ministère du Revenu procède à ce genre de vérification. Nous participons également à d'autres études des crédits à l'exportation, par exemple dans le cadre de l'OCDE. Ces dernières sont cependant tout à fait distinctes.

M. Thomson: J'ai quelques autres questions, monsieur le président, mais peut-être voudriez-vous poser les vôtres.

Le président: Je vous remercie, John. C'est un domaine extrêmement complexe et plus on le dissèque, plus on se rend compte de sa complexité.

Nous revenons d'une visite au Marché commun et à Genève où nous nous sommes enquis des vues de nos partenaires commerciaux, ce que nous avons également fait à Washington. Nous essayons d'aller au fond des choses, si bien que nos questions peuvent vous paraître parfois biaisées et inquisitrices mais, en ce qui me concerne en tout cas, j'en apprend beaucoup.

[Texte]

I was struck by the percentage of exports—53 per cent of your hundreds of millions of dollars—that were production. It is gratifying and means that we have a good industry here, but we also have to look after it and give it a chance. I have often said that we must not be the boy scouts of the world.

I am glad, too, that you mentioned the task force because I have to remind, not you, but other people, that the task force concept came out of this committee in its first few weeks. It may be—this is informal—in my few years as Minister of Labour when I came to the silly little conclusion that strikes were much easier to prevent than resolve after they occur. So we set up industry specialists in the department; specialists in labour, railways, airlines and the Montreal waterfront.

It worked remarkably well because these specialists were strictly impartial to labour management and their major responsibility probably was to be the best informed people. So when and if Labour had to move in to resolve a dispute, we had expertise available that could more substantially challenge how it was done in other jurisdictions, or how it was done under other labour codes, or they would know the size of the crew of a 747 and other things before they came here. This is why it seemed to me that the particular problems, say, of our heavy complex machinery, we call it, resolved that kind of an approach and you seem to feel the same.

Coming back to your expertise, you are probably the first witnesses that should be impartial to the bias in the sense that you have to be very, very much aware, more than I am, of the sensitivity of your trading partner, and especially since you are the larger organization representing quite a cross-section. I would imagine within your structure there is not only heavy, complex machinery, there must be a lot of companies that are mass-producing small items to export. Am I right or wrong on this?

Mr. Duffield: This is correct.

The Chairman: Now, if you had to pick a country to deal with around the world, whose process is superior to ours—and we are always learning—which would you select?

Mr. Romanow: In terms of . . . ?

The Chairman: Improving the whole process, if you like; the time factor, the fairness, the ease or difficulty with which your problems with exporters to those countries are made aware, and the sense of justice that you have.

Mr. Romanow: It is very difficult for us to select a country because, to use your own words, we feel that Canada is truly the boy scout of the international trading world.

The Chairman: One should never coin a phrase because it keeps coming back.

Mr. Romanow: This would be a great thing and we, by nature, would certainly be free traders with the amount of

[Traduction]

J'ai été frappé par le pourcentage de nos exportations—53 p. 100 de plusieurs centaines de millions de dollars—qui est constitué par des produits manufacturés. C'est appréciable et cela signifie que nous avons une bonne base industrielle mais nous devons la préserver et lui donner sa chance. J'ai toujours dit que nous ne devons pas être les enfants de chœur du monde.

Je suis heureux que vous ayez mentionné également le groupe de travail car beaucoup de gens ignorent que l'idée est venue de ce Comité dans les premières semaines de sa formation. Lorsque j'étais ministre du Travail, je suis venu à cette conclusion toute bête que les grèves sont plus faciles à prévenir qu'à arrêter. Nous avons donc réuni au ministère des spécialistes de l'industrie, des spécialistes des relations de travail, des chemins de fer, des compagnies aériennes et du port de Montréal.

Cela a donné des résultats remarquables parce que ces spécialistes étaient parfaitement impartiaux et que leur premier rôle était d'être les mieux informés. Ainsi, lorsque le ministère devait intervenir pour régler un différend, nous disposions d'experts qui pouvaient nous dire comment les choses se faisaient dans d'autres secteurs, selon d'autres codes du travail ou qui savaient de combien de personnes se compose un équipage de 747, et cetera. C'est pour les mêmes raisons, je pense, que ce genre d'approche peut résoudre les problèmes particuliers dans le secteur des machines lourdes.

Pour en revenir à votre domaine de compétence, vous êtes probablement le premier témoin qui puisse faire preuve d'impartialité car vous devez être très accordé à la sensibilité de votre partenaire commercial, d'autant plus que vous êtes une grosse organisation représentant toute une gamme d'entreprises. J'imagine que vous ne représentez pas seulement les machines lourdes, mais également beaucoup de petites entreprises qui exportent en masse du petit matériel. Est-ce exact?

M. Duffield: Vous avez raison.

Le président: Si vous deviez choisir un pays dans le monde avec lequel vous aimeriez commercer de préférence à tout autre et dont les mécanismes sont supérieurs aux nôtres—on ne finit jamais d'apprendre—lequel choisiriez-vous?

M. Romanow: Sur quel plan?

Le président: De tout le processus, si vous voulez; le facteur temps, l'équité, la facilité avec laquelle peuvent se régler les problèmes que les exportateurs peuvent rencontrer, le sentiment de justice, et cetera.

M. Romanow: Il est très difficile pour nous de choisir un pays car, pour reprendre vos propres termes, nous pensons vraiment que le Canada est le boy scout commercial du monde.

Le président: Il ne faut jamais lancer de formule, elle vous retombe toujours dessus.

M. Romanow: Nous tendons, par nature, au libre échange et nous y serions certainement parvenus avec tout l'accroissement

[Text]

export we have risen to in recent times, except that non-tariff barriers, discriminatory measures, do exist. In the words of the chairman, it is a vicious world out there.

• 1625

Other countries, including our major trading partner, the United States, to which we export about 68 per cent of our exports, have very well-legislated programs such as this, such as the Buy American Act. France, indeed, practises this in major machinery. You just cannot even get an invitation to bid on a piece of equipment to *Gaz de France* or to the British Coal Authority. So that is what other countries are doing.

We do not think this is going to change, for very good reasons. We understand that the basis of their economy is different from the basis of our economy. We are still, and will be for some time, no doubt, primarily a resource-based economy.

In Japan, there is no doubt. I had the opportunity to visit there and obtain briefings from government people, and from our own trade commission. We attended a tail-end of a board meeting in Mitsubishi, which was a rare privilege. They made it very clear to us that they do not have a pound of iron ore or a pound of coal. They are sitting on small, volcanic islands, and their whole economy would fold like a pack of cards if they suddenly could not live off manufacturing.

As a specific example, one of our companies, the first to our knowledge, set up about a year ago a sales office in Tokyo to sell commercial equipment—valves in this case, specifically. This is one of Canada's biggest manufacturers. I asked the president about a week ago how it was making out. He said they had not sold anything; you just cannot sell a machine in Japan.

That is almost true for the U.K., for France, for Germany. These countries live off manufacturing; we do not. So they are not about to be fair to Canadians. Their primary priority is obviously to protect the total basis of their economy, and that is manufacturing, much of it heavy-machinery manufacturing.

The Chairman: That is a very complete answer and a very political answer in a proper sense. You have not designated any specific country, other than to telling they are all the same, whether it is France, United States or Japan. What I am really getting at is that they are all, in your interpretation, protectionist to a degree, in protecting the manufacturing sector.

Mr. Romanow: Well, sir, I have dealt with—

The Chairman: I do not say that in a derogatory sense—

Mr. Romanow: I appreciate that, sir, and I realize that perhaps, in spite of the lengthy answer, it may not have totally come through.

[Translation]

de nos exportations ces derniers temps, s'il n'existait pas les barrières non tarifaires, les mesures discriminatoires. Selon les propres termes du président, c'est un monde brutal qui nous attend là dehors.

D'autres pays, y compris notre principal partenaire commercial, les États-Unis, vers lequel vont 68 p. 100 de nos exportations, ont adopté des législations comme celle-ci, telles que le *Buy American Act*. La France fait de même dans le domaine du matériel lourd. Il est impossible de seulement se faire inviter à une adjudication d'équipement pour le *Gaz de France* ou la *Coal Authority* britannique. Voilà donc ce que font les autres pays.

Nous ne croyons pas que cela va changer, pour de très bonnes raisons. La structure économique de ces pays est différente de la nôtre. Nous sommes encore, et resterons encore quelque temps, une économie de matières premières.

Au Japon, la situation est claire. J'ai eu l'occasion d'y aller et d'avoir des entretiens avec des représentants du gouvernement et avec notre propre mission commerciale. Nous avons assisté à la fin d'un conseil d'administration de Mitsubishi, ce qui est un privilège très rarement accordé. Ils nous ont clairement fait comprendre qu'ils ne possèdent pas une seule livre de minerai de fer ni une seule livre de charbon. Ils sont confinés dans des petites îles volcaniques et toute leur économie s'écroulerait comme un château de cartes s'ils ne pouvaient plus exporter de produits manufacturés.

Pour prendre un exemple, l'un de nos membres, le premier à notre connaissance, a ouvert un bureau de ventes à Tokyo pour vendre du matériel industriel, principalement des valves. C'est l'un des plus gros fabricants canadiens. J'ai demandé l'autre jour à son président comment il se débrouillait. Il m'a dit qu'il n'avait rien vendu, qu'il est absolument impossible de vendre une machine au Japon.

C'est presque la même chose au Royaume-Uni, en France, en Allemagne. Ces pays vivent de la transformation; pas nous. Ils ne vont donc pas faire preuve d'équité envers les Canadiens. Leur première priorité est évidemment de protéger le fondement de leur économie, c'est-à-dire la fabrication, principalement de matériel lourd.

Le président: C'est une réponse très complète et très diplomatique en même temps. Vous n'avez pas nommé de pays en particulier, sinon pour dire qu'ils sont tous pareils, la France comme les États-Unis comme le Japon. Ce que je veux dire, c'est qu'ils sont tous, selon votre interprétation, protectionnistes jusqu'à un certain degré afin de préserver leur secteur secondaire.

M. Romanow: Eh bien, c'est que j'ai essayé...

Le président: Ce n'était pas une critique...

M. Romanow: Je le vois bien, mais peut-être ne me suis-je pas bien fait comprendre en dépit de la longueur de ma réponse.

[Texte]

The Chairman: No, I prefer that. I really mean that.

Mr. Romanow: These are the world's big machinery users, but the Third World countries—

The Chairman: But you represent more than just big heavy-equipment producers; you represent the full spectrum. Your association goes beyond just heavy equipment.

Mr. Romanow: Yes, yes, and I would include—

The Chairman: I mean, our policy is dealing with the whole spectrum, and why I am particularly quizzing you is that you seem to be the ideal group, because, firstly, you are in manufacturing and have the full spectrum and, secondly, your domestic sales and exports are about even.

Mr. Romanow: Well, sir, I have mentioned this valve company. There is a commodity item, if there is one. You produce thousands at a run to inventory, and you maintain level inventories in marketing. That is how your adjustment... Pumps are another thing; compressors are another such item. It is no different, the treatment we get from other countries.

• 1630

I have only talked about the major world machinery manufacturing countries, but when you trade to Venezuela they have a policy in tariffs, and we have tried to deal with it because they certainly have a lot of our dollars. But if the item can be made—not necessarily is made, but can be made—then they have a committee that looks at the importation of these goods, and extra duties are levied. Brazil has a similar policy, and Mexico. These countries, Third World countries, developing countries under the Tariff Board Act, do work to protect their own industries, as much, certainly, as do the major machinery-using countries. Our technological competition in these Third World countries is of course not domestically as severe as it is in countries such as Japan, the United States and the EEC.

I wish I could say there is one country that we really love trading with because they are so fair and so good, but honestly... They may look at us somewhat in the same way, but we think they have less reason to do so.

The Chairman: Well, you really need three Solomons; one would not do here. You might have two in general.

I think you are making my point that we have to be very sensitive too to what we incorporate in our legislation. You say that very succinctly in your last pages. When we went to the Common Market about the people there, their complaint, ironically, was that we were unfair to their exporters, and they meant it in all sincerity. I will come down to specific examples because I am hoping to get an answer to some of my questions from someone who has the answers—the very nature of your organization.

[Traduction]

Le président: Non, je préfère cela, je vous l'assure.

M. Romanow: Ce sont les plus gros consommateurs de matériel lourd au monde, mais les pays du tiers monde...

Le président: Mais vous ne représentez pas seulement les producteurs de matériel lourd, mais toute la gamme de fabricants de machines. Votre association ne représente pas que le matériel lourd.

M. Romanow: Oui, nous...

Le président: Je veux dire que notre politique porte sur toute la gamme des exportations et vous me paraissez constituer le groupe idéal parce que, d'une part, vous représentez toute la gamme de la fabrication et, deuxièmement, votre chiffre d'affaires provient à parts égales du marché intérieur et de l'exportation.

M. Romanow: Eh bien, j'ai mentionné ce fabricant de valves. C'est une fabrication de masse par excellence. On les produit par milliers pour constituer un stock, que l'on reconstitue ensuite au fur et à mesure. C'est la même chose pour les pompes et les compresseurs. L'accueil que nous recevons dans les autres pays avec ces articles est invariablement le même.

Je n'ai parlé que des principaux pays qui fabriquent des équipements, mais le Venezuela a une politique relative aux tarifs douaniers dont nous avons essayé de tenir compte car il nous vend énormément de produits. Si l'article peut-être fabriqué dans leur pays, les Vénézuéliens constituent alors un comité pour réglementer l'importation de tels articles et imposer des droits supplémentaires. Le Brésil et le Mexique ont le même genre de politiques. Ainsi, ces pays, qui sont considérés comme des pays en développement aux termes de la Loi sur la Commission du tarif, s'efforcent de protéger leurs propres industries, tout autant, certainement, que les principaux pays utilisateurs de ces équipements. La concurrence à laquelle nous nous heurtons dans ces pays du tiers monde n'est bien sûr pas aussi serrée que dans des pays comme le Japon, les États-Unis et la CEE.

J'aimerais bien pouvoir vous dire que c'est un réel plaisir de négocier avec tel ou tel pays, mais franchement... peut-être nous perçoivent-ils de la même façon, mais ils ont certainement moins de raisons de le penser.

Le président: Vous avez vraiment besoin de trois rois Salomon, car un ne serait pas suffisant.

Tout ce que vous dites me renforce dans mon opinion, à savoir que nous devons faire très attention à ce que nous allons inclure dans la loi. Vous l'avez dit de façon très succincte dans les dernières pages. Lorsque nous avons rencontré des représentants du Marché commun, nous avons été surpris de les entendre se plaindre de la concurrence injuste que nous opposons à leurs exportateurs, et ils étaient vraiment sincères. Je vous donnerai tout à l'heure des exemples précis car j'aimerais en savoir davantage sur la nature de votre organisation, et c'est vous qui pouvez me le dire.

[Text]

You know the old saying that fools rush in where angels fear to tread. The first thing I said at the first meeting here was, how come we cannot retaliate in kind and say, for instance to the Japanese or the Italians, you cannot quote on this heavy complex machinery; the impact on our economy is devastating if we lose too many of them, even without dumping, in the sense of labour-intensive man-hours and staggering amounts. Then I ran into the whole concept of procurement policy, which we have no control over. How do you cope, or can you, with the procurement policies in other countries, and still keep your percentage so high, because 53 per cent is pretty high?

Mr. Romanow: Well, sir, there is no simple answer to it. Mr. Duffield has a point and he might as well make it.

Mr. Duffield: I think one of the factors is that in the heavy capital goods, which we are primarily talking about, where a lot of our—

The Chairman: We keep steering you off that, Mr. Duffield.

Mr. Duffield: Yes, but where a lot of our exports—

The Chairman: If I may, I would prefer that you just not select those. We will come back to that.

Mr. Duffield: Okay, I will come back to that.

The Chairman: They do a very good job of representing themselves in another area.

Mr. Duffield: To answer your question about the percentage of exports and the procurement policies, a lot of the exports are to countries that do not have a manufacturing capability. Therefore, the procurement policy does not exist in the same way.

For instance, I sell paper machines. Finland, who is one of my major international competitors, does not buy paper machines anywhere except in Finland. But if I am selling in New Zealand, New Zealand does not make paper machinery; so the Finns and ourselves all compete in that market, and in that market we sell a considerable amount.

The Chairman: How do you handle the interest problem there, by the way?

Mr. Duffield: We tend to use EDC to help us in certain cases, just as does the other guy.

The Chairman: I thought so.

Mr. Duffield: But it is not necessarily competitive because the other countries do not necessarily follow all the rules quite the way EDC does.

The Chairman: The 82-cent dollar helps a little too, in competing with them.

Mr. Duffield: Yes.

The Chairman: So the combination of export policy, CIDA, the 82-cent dollar—not in that case but in others, yes.

[Translation]

Comme on dit, il faut être fou pour être téméraire. Pour en revenir à ce que je disais à la première réunion, comment pouvons-nous exercer des représailles en interdisant, par exemple, aux Japonais ou aux Italiens de faire une soumission pour tel ou tel complexe de machinerie lourde? Les conséquences sur notre économie seraient catastrophiques si nous en perdions trop, même sans bradage, et je veux surtout parler des heures-personnes car ces projets sont généralement à forte concentration de main-d'oeuvre. Ensuite, j'avais abordé tout le concept de la politique d'achat, sur laquelle nous n'avons aucun contrôle. Comment pouvez-vous maintenir votre pourcentage à un niveau aussi élevé, soit 53 p. 100, avec les politiques d'achat des autres pays?

M. Romanow: Je ne peux pas vous donner une réponse simple. Par contre, M. Duffield a quelque chose à vous dire.

M. Duffield: L'un des facteurs qui intervient en ce qui concerne cette machinerie lourde, puisque c'est ce dont on parle essentiellement ici...

Le président: On essaye de vous en écarter.

M. Duffield: Oui, mais un grand nombre de nos exportations...

Le président: Je préférerais que vous choisissiez un autre exemple car nous reviendrons sur cette question.

M. Duffield: D'accord.

Le président: Ils savent très bien défendre leur cause.

M. Duffield: En ce qui concerne le pourcentage des exportations et les politiques d'achat, je dois vous dire qu'un grand nombre de nos exportations s'adressent à des pays qui n'ont pas la capacité de fabriquer ces produits. En conséquence, on ne peut pas parler de politiques d'achat dans le même sens.

Par exemple, je vends des machines pour fabriquer du papier. La Finlande, qui est l'un de mes principaux concurrents internationaux, n'achète pas ce genre de machine à l'étranger. Mais si j'en vends à la Nouvelle-Zélande, cela veut dire que la Nouvelle-Zélande n'en fabrique pas elle-même; en conséquence, nous nous retrouvons avec les Finlandais sur ce marché.

Le président: Comment faites-vous pour régler le problème des taux d'intérêt?

M. Duffield: Généralement, nous demandons l'aide de la SEE et notre concurrent en fait tout autant.

Le président: C'est ce que je pensais.

M. Duffield: Mais ce n'est pas forcément compétitif car les autres pays ne respectent pas nécessairement toutes les règles comme le fait la SEE.

Le président: Je suppose qu'un dollar à 82 cents vous aide un peu à leur faire concurrence.

M. Duffield: Oui.

Le président: Donc, la combinaison de la politique d'exportation, de l'ACDI, du dollar à 82 cents, etc., vous aide, peut-être pas dans ce cas-là, mais dans d'autres.

[Texte]

[Traduction]

• 1635

Mr. Duffield: That is right, CIDA—

The Chairman: CIDA, not in that case but in others.

Mr. Duffield: —and Canadian trade agreements. There are the bilateral trade agreements and so on. These are all help and speaking for my own company, because of the cost of bidding a major project we look at those factors before we start and if Canada does not enjoy . . .

The Chairman: They are the very representations made to us when we travel. The whole question of high interest rates has been brought up with me by certain vested interests, legitimately.

Do not talk about selling coal to Newcastle, but the shipbuilding industry tells me they are able to export ships, after Mr. Walsh, an old good friend of mine, spent 20 minutes castigating interest rates and then told me under questioning they were able to get the shipbuilding contracts offshore because of subsidized interest rates by the government; quite legitimate. In other words, we are boy scouts, but not quite to the extent we presume, as seen by our trading partners.

Whatever we adopt in our report—God knows what the government may adopt—we are trying to see it as much as possible—by our travels, by our questioning—as it feels outside for fear of retaliation because—I am old enough to remember the thirties—it seems the protectionism just made a bad situation worse.

That seems to be the fear in Europe now and I would hate to see protectionism come back. That is why the way you entered your brief pleased me. We have to be very cautious. There is no concrete answer. It is the grey areas we have to pursue a little.

Mr. Romanow: We could not agree more. We are not looking for protectionism because if they raise their tariffs or impose non-tariff barriers, that is what we should do. In our position we depend on that export market, but for people who are doing us harm in our domestic markets—and we are talking about tariff legislative policies related to such things as concessional financing, dumping, export subsidizing. We are saying let us not hurt them in their market. Let us look after ourselves the same way they are looking after themselves in their domestic market, especially at this time when the potential of that domestic market is going to bring such pressure on Canada to open it up totally. The Americans are in Washington putting on the pressure because this is the Canadian machinery market, this flood of American consultants I have mentioned . . .

The Chairman: They have more faith in our country than we do ourselves and you can see the impact of the mega project down the road—

M. Duffield: C'est exact, l'ACDI . . .

Le président: L'ACDI, oui, mais pas dans ce cas.

M. Duffield: . . . et les accords commerciaux conclus par le Canada. Il y en a qui sont conclus au niveau bilatéral, et tout cela nous aide à élargir notre marché, car il revient assez cher de faire une soumission pour un projet important et nous tenons compte de ces facteurs avant de commercer . . .

Le président: C'est exactement ce qu'on nous a dit au cours de nos déplacements. Toute la question des taux d'intérêt élevés a été soulevée par certains détenteurs de droits acquis, et c'était légitime.

Sans parler d'apporter de l'eau à la rivière, l'industrie de la construction navale nous a dit qu'elle était capable d'exporter des bateaux, alors que M. Walsh, un de mes bons amis, venait de passer 20 minutes à critiquer les taux d'intérêt. Ensuite il me dit, en réponse à des questions, qu'il est capable d'obtenir des contrats de construction navale à l'étranger grâce aux taux d'intérêt subventionnés par le gouvernement; c'est tout à fait légitime. En d'autres termes, nous sommes des enfants de chœur, mais peut-être pas autant que le pensent nos partenaires commerciaux.

Quel que soit le contenu de notre rapport et quelles que soient les décisions qu'adoptera le gouvernement, nous essayons d'en savoir le maximum au cours de nos déplacements, par nos questions, et caetera. Nous essayons donc d'en savoir le maximum au sujet d'éventuelles mesures de représailles car, si je me souviens bien des années 30, le protectionnisme n'avait fait qu'aggraver la situation.

C'est ce qu'ils craignent actuellement en Europe et je ne voudrais surtout pas qu'on en revienne au protectionnisme. C'est la raison pour laquelle j'ai bien aimé la façon dont vous avez abordé votre mémoire. Nous devons être très prudents. Il n'y a pas de réponse facile. C'est surtout dans les zones intermédiaires que nous pourrions trouver quelque chose.

M. Romanow: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous ne préconisons pas le protectionnisme car, si les autres pays augmentent leurs tarifs douaniers ou imposent des barrières non tarifaires, nous en ferons autant. Nous dépendons de ces marchés extérieurs, mais c'est justement en faveur de ceux qui nous font du tort sur nos marchés intérieurs—nous voulons parler des politiques relatives aux tarifs et à des pratiques telles que le financement à des taux de faveur, le dumping, la subvention des exportations, et caetera. Nous ne voulons pas leur faire du tort sur leurs propres marchés. Nous voulons nous protéger autant qu'ils se protègent sur leur marché intérieur, surtout à cette époque où le potentiel de ce marché intérieur va inciter le Canada à en ouvrir complètement les portes. Les Américains, à Washington, exercent des pressions en ce sens car c'est un marché de machines canadiennes et j'ai déjà parlé de toute cette vague d'experts-conseils américains . . .

Le président: Ils font plus confiance que nous à notre propre pays et vous pouvez déjà imaginer l'impact du mégaprojet, dans quelques années . . .

[Text]

Mr. Romanow: Exactly.

The Chairman:—whether it is tomorrow or six months or one year from now. They are already gearing up, they are lining up for it.

Mr. Romanow: This is correct but the coincidence of timing here, the chance to provide us with this legitimate and necessary protection against practices by other countries in our market is exactly—

The Chairman: Just one comment and question, and I will let John carry on for a minute before I get into the specifics. What you are saying—I think you will appreciate it—let me put it this way and it may be in my statement—you are not protectionist, you anticipate and understand there must be competition from offshore in certain areas and that is why we signed agreements, but you are entitled to fair competition.

Mr. Romanow: Exactly, sir.

The Chairman: And you do not want to have dumping. We are ready to enter, and our committee is not to shelter any industry in this country but to make sure the legitimate competition is fair.

Mr. Romanow: Exactly, sir. We are not asking for increased tariffs—

The Chairman: Coming back to tariffs for a moment. for a moment. Would you indicate to me that you feel in general the GATT has been a good thing? Do you see a general reduction of the tariffs so that other things are getting more important in trading than tariff?

• 1640

Mr. Romanow: Yes, sir. As a matter of fact our submissions to Ambassador Jake Warren at the time of the tariff negotiations were that our concerns were not really with tariffs. Our concern was with non-tariff barriers, the unfair practices which shut us out of markets where we could be competitive. And you are quite right, the 85-cent dollar has been the biggest thing that has happened to an exporting industry.

The Chairman: But it must make defendants—

Mr. Romanow: Also it is in this domestic field. But we are talking about—I think for once we are on the right side of the fence: we are not asking for protection; we are not asking for government money; we are not asking for—

The Chairman: Holler too much about interest rates and—you know, there is a correlation. A higher dollar will come along.

Mr. Fell: Mr. Mackasey, could I just make a comment about interest rates?

The Chairman: Sure.

Mr. Fell: They are a very popular subject. There is an irony. We get good support from EDC in export. We get good support. They try very hard to be competitive, and we work

[Translation]

M. Romanow: Exactement.

Le président: . . . que ce soit demain, dans six mois ou dans un an. Ils sont déjà prêts.

M. Romanow: C'est exact, mais justement, nous avons la chance, aujourd'hui, de nous doter de la protection qui s'impose à l'égard des pratiques observées par d'autres pays sur notre propre marché . . .

Le président: Avant de laisser la parole à John pour quelques minutes, j'aimerais vous poser une brève question. Si j'ai bien compris, vous n'êtes pas partisan du protectionnisme, vous estimez qu'il est normal que des concurrents étrangers viennent s'opposer à vous dans certains domaines et c'est la raison pour laquelle nous avons signé des accords, mais vous réclamez une concurrence juste.

M. Romanow: Exactement.

Le président: Et vous ne voulez pas de bradage. Notre Comité n'a pas l'intention de recommander la protection de certains secteurs industriels, au Canada, mais il doit s'assurer que la compétition est légitime et juste.

M. Romanow: Exactement. Nous ne réclamons pas une augmentation des tarifs douaniers . . .

Le président: Revenons un instant aux tarifs. Estimez-vous que les accords du GATT ont été utiles? Est-ce que vous prévoyez une réduction générale des tarifs de sorte que d'autres facteurs deviennent plus importants que les tarifs dans le domaine des échanges?

M. Romanow: Oui. En fait, lors des négociations sur les tarifs, les mémoires que nous avons présentés à l'ambassadeur Jake Warren indiquaient que nous ne nous intéressions pas principalement à la question des tarifs, mais surtout aux barrières non tarifaires, aux pratiques déloyales qui nous empêchaient de faire des percées sur des marchés où nous pouvions être concurrentiels. D'autre part, vous avez tout à fait raison de dire que notre dollar de 85c. a été l'élément le plus important dans l'industrie de l'exportation.

Le président: Mais les défenseurs . . .

M. Romanow: Et cela vise le marché intérieur. Enfin, nous nous rangeons du bon côté: nous ne demandons pas de protection; nous ne demandons pas de subvention; nous ne demandons pas . . .

Le président: Si l'on gueule assez fort au sujet des taux d'intérêt, vous savez, on peut obtenir un dollar qui vaut davantage, c'est possible.

M. Fell: Monsieur Mackasey, me permettez-vous un commentaire sur les taux d'intérêt?

Le président: Bien sûr.

M. Fell: Il s'agit d'une notion fort débattue et qui comporte un côté ironique. La Société pour l'expansion des exportations nous aide beaucoup en nous donnant son appui. Elle s'efforce

[Texte]

together, and it is getting better all the time as far as the liaison and the co-operation are concerned. We get good support from them. They are not always competitive with the low bid, but neither are we; and you cannot expect always to be the low bid. But pretty good; pretty good.

The irony of the thing is that we do not have any source of that kind of interest rate money for domestic sales. Damn it all, we can get whatever the going rate is for money going out, but heaven sakes, when Finland, which has a domestic rate of 18 to 20 per cent, subsidizes its rates to 8 to 9 per cent, or the United Kingdom, which has a domestic rate of 18 to 20 per cent subsidized to 8 to 9 per cent, or Italy, 18 to 20, 8 to 9 per cent, or—

The Chairman: Are you saying they subsidize them for domestic production?

Mr. Fell: No, they are subsidizing for imports into Canada; for our domestic market.

The Chairman: But we just established 15 minutes ago that we do it. They may do it to a greater degree, but we also do it.

Mr. Fell: Oh, sure we do.

The Chairman: Well, what is the point—we should be doing more of it, not less? Or should the EDC be more effective, broader in its application, more generous, if that is the right word? We are all agreeing that we are all doing it. We differ in the degree.

Mr. Fell: The difference is that where we have the opportunity to export we are not injuring somebody, because in virtually all the cases where we have the opportunity to export there is no—

The Chairman: Domestic market; sure. In fairness to our heavy-machinery people, the procurement policies of most of our trading nations make it difficult for them to export to those countries even if they have a chance. I am not unaware of that. But I am just generalizing.

John?

Mr. Thomson: I think this gentleman wanted to make a further comment.

Your point, I gather, was that the others—Canada is not prepared to subsidize its own domestic marketplace; we are subsidizing foreign marketplaces.

Mr. Fell: That is exactly right.

Mr. Thomson: What should we do about that, do you think?

Mr. Fell: Well, for example, take the United States and Eximbank. I believe they have a clause in their rules which says that if someone is exporting into the United States at an "unfair" rate of interest, and they complain about it, and they

[Traduction]

d'être concurrentielle; nous travaillons de concert avec elle et la situation ne cesse de s'améliorer car notre collaboration augmente de plus en plus. Elle n'est pas toujours concurrentielle car elle n'offre pas toujours la meilleure offre, mais, de toute façon, nous ne le faisons pas, non plus; il ne faut pas s'attendre à avoir toujours la meilleure offre. Mais elle est assez bonne.

L'ironie, dans tout cela, c'est que nous ne pouvons pas trouver des fonds à ce taux d'intérêt pour aider les ventes intérieures. Bon sang! On réussit à obtenir le taux courant pour les sommes qui quittent le pays; mais la Finlande, dont le taux intérieur est de 18 à 20 p. 100, subventionne des taux de 8 à 9 p. 100 et le Royaume-Uni, dont le taux intérieur est de 18 à 20 p. 100, subventionne des taux de 8 à 9 p. 100 et l'Italie, dont le taux est de 18 à 20 p. 100, subventionne des taux de 8 à 9 p. 100...

Le président: Vous prétendez que ces taux sont subventionnés pour favoriser la production intérieure?

M. Fell: Non, on les subventionne pour favoriser les exportations vers le Canada, vers notre marché intérieur.

Le président: Mais il y a quinze minutes, nous avons prouvé que nous ne le faisons. Les autres pays peuvent le faire dans une plus grande mesure, mais nous le faisons également.

M. Fell: Bien sûr, on peut dire que nous le faisons.

Le président: Eh bien, voilà: devrions-nous le faire davantage? Ou faudrait-il augmenter l'efficacité ou élargir le champ d'application de la Société pour l'expansion des exportations de sorte qu'elle soit plus généreuse, si l'on peut dire? Tout le monde est d'accord sur le fait que nous le faisons. Nous ne le faisons peut-être pas dans la même mesure.

M. Fell: Le fait est que lorsque nous avons l'occasion d'exporter, nous ne nuisons à personne, car dans pratiquement tous les cas...

Le président: Il n'y a pas de marché intérieur; bien sûr. En toute justice pour nos fabricants de machinerie lourde, les politiques d'achat de la plupart de nos partenaires commerciaux sont telles qu'il est difficile pour nos gens d'exporter dans ces pays même si la possibilité leur est offerte. Je le sais. Mais je généralise.

John?

M. Thomson: Je crois que monsieur voulait faire une autre observation.

Vous dites, si je comprends bien, que le Canada n'est pas disposé à subventionner son propre marché intérieur; il subventionne les marchés étrangers.

M. Fell: Vous avez tout à fait raison.

M. Thomson: A votre avis, que faudrait-il faire?

M. Fell: Eh bien, prenons, par exemple, l'Eximbank aux États-Unis. Dans son règlement, l'Eximbank prévoit de subventionner des fabricants américains si des exportations de l'étranger parviennent aux États-Unis à un taux d'intérêt

[Text]

persist in that export into the United States, the Eximbank will in fact subsidize U.S. manufacturers.

Would that not be lovely? In other words, if in the opinion of the U.S. government an exporter is exporting into the United States at a rate which is non-competitive, which is injurious, they do have the option of competing—

Mr. Thomson: Meeting the domestic—

Mr. Fell: Meeting the domestic to protect— only to make things even; only to make things even on the domestic front.

Mr. Thomson: It is six of one and half a dozen of the other. The same net effect is accomplished by—well, I guess it is not, really, because in countervailing the domestic manufacturer never gets a shot at the work.

• 1645

Mr. Fell: Yes, I guess that is right.

Mr. Romanow: Not in capital goods certainly and even in commodity items; it takes such a long time to counteract the effects of countervailing.

Mr. Thomson: It would be nice if we could afford it.

Mr. Duffield: I think I would just like to make one small comment on this. You are into another area probably, which is the question of support to modernizing your own industry. But you have the irony that some Canadian government money or provincial government money has been spent to modernize industry, which is then spent abroad by people who use this low-level of financing to attract the order to the detriment of the Canadian suppliers. That has happened in Canada.

So a quick answer is to say, well, we will subsidize if you buy in Canada. But we subsidize, but we do not add if you buy in Canada. And that is a point of some concern, perhaps outside the committee, but it concerns what else you can do. And that has happened recently.

The Chairman: I have always felt that the real problem for a heavy complex industry lies in the danger of the procurement policy, when that comes around. I would feel much more at ease, rather than this committee doing something on one or two things—and we intend to do things—but it seems to me the ultimate would be if we could say to our trading partners who block off this particular area and to our Canadian manufacturers that it is time we had a look at this procurement code because we tried to raise the procurement issue way back. We traded it for something else, now we are unable to do so.

But it is time because here is a very absurd situation where we are losing hundreds and thousands of man-hours because of the element of competition. But we, at the same time, are denied neatly the right to compete in Japan, Italy and the other countries where they are able to protect that particular segment of the procurement policy. It is further complicated

[Translation]

«déloyal» et si l'on continue à exporter vers les États-Unis malgré les plaintes des Américains.

N'est-ce pas gentil? Autrement dit, si le gouvernement américain estime qu'un exportateur expédie ses marchandises aux États-Unis à un taux qui nuit à la concurrence, le gouvernement peut livrer concurrence...

M. Thomson: Pour aider le taux intérieur...

M. Fell: Pour l'aider pour assurer l'égalité des chances sur le marché intérieur.

M. Thomson: C'est blanc bonnet, bonnet blanc. Le résultat est le même... pourtant, il ne l'est pas, en réalité, car ces mesures compensatoires ne donnent pas aux fabricants du pays l'occasion de produire la marchandise.

M. Fell: Oui, c'est juste.

M. Romanow: Ce n'est certainement pas dans la production des biens d'équipement ni même dans les marchandises; il faut mettre beaucoup de temps à combattre les effets de mesures compensatrices.

M. Thomson: Ce serait bon d'avoir les moyens de le faire.

M. Duffield: J'aimerais faire un commentaire à ce sujet. Vous parlez d'une autre question, probablement, celle de la modernisation de votre propre industrie. Mais, fait ironique, des fonds provenant du gouvernement fédéral ou des gouvernements provinciaux ont été affectés à la modernisation de l'industrie et utilisés par la suite à l'étranger par des gens qui utilisent cette méthode de financement peu coûteuse pour attirer des commandes au détriment des fournisseurs canadiens. Voilà ce qui est arrivé au Canada.

On peut donc répondre rapidement en disant que les subventions sont accordées si les achats sont faits au Canada. Mais au Canada on accorde les subventions sans exiger que les achats soient faits au Canada. Cela n'intéresse peut-être pas uniquement les membres du Comité. Mais, que faire? Voilà ce qui est arrivé dernièrement.

Le président: J'ai toujours cru que pour l'industrie du matériel lourd, les politiques d'achat peuvent constituer un danger. Le Comité a l'intention d'agir, mais je me sentirais beaucoup plus à l'aise si nous pouvions dire à nos partenaires commerciaux qui font obstacle à nos fabricants canadiens dans ce domaine que le moment est venu d'étudier cette question d'achat car on a tenté de le faire il y a longtemps. Nous nous en sommes servis comme monnaie d'échange par la suite et, maintenant, nous ne pouvons plus le faire.

Mais l'heure est venue d'agir car nous sommes aux prises avec une situation ridicule car nous perdons des centaines et des milliers d'heures-personnes en raison de la concurrence. D'autre part, on nous refuse carrément de livrer concurrence au Japon, en Italie et dans d'autres pays où les gouvernements sont en mesure de défendre cet élément particulier de leur

[Texte]

by the whole federal system and I do not have to tell you about that.

John, go ahead.

Mr. Thomson: With this question of purchaser indemnity that you have raised, are you familiar with Mr. Grey's testimony, with respect to purchaser indemnity? It is his opinion that the proposed law contains a provision, proposed Section 13.(3):

...whereby if an exporter undertakes to reimburse the importer for any anti-dumping duty levy, this will be treated as being an additional margin of dumping and this amount will be levied also. The combination of the risk of an anti-dumping margin, twice the margin of dumping—

And incidentally, the United States does this as well.

—and a more comprehensive investigation of dumping will prove helpful.

In other words, how do you feel about Mr. Grey's comment? Do you think that is sufficient detriment or sufficient penalty to discourage that sort of thing?

Mr. Duffield: I think the difficulty in what we were trying to point out, is defining who is the importer. I agree with the double penalty, if you are caught, but it is a very difficult area of defining who is the importer.

Mr. Thomson: You have suggested a broader wording here somewhere in your submission.

Mr. Duffield: Yes.

Mr. Thomson: Do you feel that covers it?

Mr. Romanow: It goes a long way towards covering us.

Mr. Thomson: I think it does.

Mr. Romanow: We are not legal minds.

Mr. Thomson: Well, neither am I.

Mr. Romanow: And we think that particularly in the terms of a statute, it can be made absolute.

Mr. Duffield: We would like it in the statute rather than the regulations because you see the opportunity to shift with the breeze. We think the intent of the act—and I agree with the penalty—should very clearly set out the importer, in cases of this nature, is the true user. We are not dealing with cans of tomatoes that are going to be distributed over the countryside.

Mr. Thomson: I had one other question, Mr. Chairman. One of the representations from communities we listened to said they have the discretion over there to levy a partial duty, not the full margin of duty. We have had some people in Canada make representations to us in this respect, and they feel that perhaps instead of levying the full amount of the duty, in some cases you might redress the injury by a partial levy of the full amount of the duty. Have you any thoughts along those lines?

[Traduction]

politique d'achat. La situation est rendue encore plus compliquée en raison du système fédéral dont je n'ai pas à vous parler.

John, poursuivez.

M. Thomson: Vous avez soulevé la question de l'indemnisation de l'acheteur; êtes-vous au courant du témoignage de M. Gray quant à cette question? À son avis, la nouvelle loi proposée renferme une disposition, au paragraphe (3) de l'article 13 selon laquelle

Lorsque l'exportateur s'engage à rembourser à l'importateur tout ou partie des droits antidumping, cette mesure sera considérée comme une autre forme de dumping et l'on pourra exiger des droits sur la somme en question. Ce risque d'antidumping et cette nouvelle forme de dumping...

Et, soit dit en passant, les États-Unis se livrent à ce genre d'activités également.

... et il serait utile de faire une étude encore plus approfondie du dumping.

Autrement dit, que pensez-vous du commentaire de M. Gray? À votre avis, le préjudice ou la pénalité suffiront-ils à décourager ce genre d'activités?

M. Duffield: Nous tentons de démontrer qu'il est difficile de définir l'importateur. Je suis d'accord qu'il faut pénaliser l'importateur à double reprise, mais il est très difficile de définir qui est l'importateur.

M. Thomson: Dans votre mémoire, vous avez proposé un libellé plus général.

M. Duffield: Oui.

M. Thomson: Est-ce qu'elle couvre cette situation?

M. Romanow: De façon générale, oui.

M. Thomson: Oui, quant à moi.

M. Romanow: Nous ne sommes pas des hommes de loi.

M. Thomson: Eh bien, moi non plus.

M. Romanow: On peut exprimer cela en termes absolus sous forme de loi.

M. Duffield: Nous aimerions que la loi en tienne compte plutôt que les règlements car il n'y aurait pas moyen de la contourner. Je suis d'accord avec la pénalité; la loi devrait préciser que l'importateur est l'utilisateur véritable. Il ne s'agit pas de boîtes de tomates qui seront distribuées dans la campagne.

M. Thomson: J'ai une autre question, monsieur le président. Dans un des témoignages, on a dit que les communautés avaient des pouvoirs discrétionnaires leur permettant d'exiger des droits partiels seulement. Nous avons entendu d'autres personnes au Canada nous faire ce même genre de témoignages et elles estiment qu'au lieu d'exiger le droit intégral, dans certains cas, on pourrait remédier en ne demandant qu'une partie des droits. Avez-vous pensé à cela?

[Text]

• 1650

Mr. Romanow: No, sir, because I think the intent of any tariff policy—and I had the privilege of sitting before the Tariff Board this morning on mining equipment for a couple of hours and the point came to the surface there—as practised by the world's trading nations is to consciously provide a predetermined degree of protection for domestic industry against foreign competition. This is done in the total context of the national economy, of course; and we feel that once the rate of duty for any given product category or industry has been determined, then that should be maintained to the predetermined level, which I feel studiously has been determined. Tariff levels—certainly not in Canada, the United States and the more industrialized countries—are not done in a frivolous or biased way. I think they are done in terms of national requirement.

It may be a little-known fact that indeed under the present tariff laws more than 50 per cent of machinery coming into Canada comes in duty free. So I can only reiterate that the tariff aspects are not our major problem, but they are a means of keeping, we hope, importers in line with fair play in the domestic market.

Mr. Thomson: I should have added that a number of witnesses have endeavoured to address what they referred to as the national interest. In the community, for example, they endeavour to protect the national interest by trying to give the consumers the best break possible by not necessarily levying the full amount of the duty or the tariff, but to simply redress what they believe to be the injurious effect. That is what I was trying to—

Mr. Romanow: The national interest, sir, I think—

Mr. Thomson: The national interest—

Mr. Romanow: —is expressed in many ways.

Mr. Thomson: The national interest as expressed in this legislation—many people believe that it is in the producers' interest and not the consumers' interest.

Mr. Fell: If it was in the national interest, for example, to have the industrialization in Canada that, for example, maybe Australia has, to balance the package, then that would be . . . I think Australia makes about 50 per cent of their own heavy machinery. I think the national interest is a balance somewhere. It must be a balance somewhere, and the trouble is that we at this time do not have that balance in Canada.

Mr. Romanow: I wonder if I might comment, Walter, further on that aspect of national interest. It serves, I think, the national interest to enhance any industry which adds significantly to the Canadian economy or the present problems of the Canadian economy at any given time.

One of the indicators of industrialization of a country used by OECD and others is the machinery self-sufficiency factor: that is how much of the machinery that you use that you buy

[Translation]

M. Romanow: Non, monsieur, car j'estime que le but de toute politique tarifaire—j'ai eu l'honneur de comparaître devant la Commission du tarif ce matin pendant quelques heures sur une question d'équipement minier et cette question a été abordée—telle qu'appliquée par les nations commerciales du monde consiste à offrir, consciemment, un niveau prédéterminé de protection à l'industrie nationale face à la concurrence étrangère. Cela se fait dans le contexte global de l'économie nationale, évidemment; et nous croyons qu'une fois fixé le tarif douanier pour toute catégorie ou industrie de produits, il faut maintenir ce tarif à son niveau prédéterminé, lequel après étude a été fixé. Les niveaux tarifaires—certainement pas au Canada, ni aux États-Unis ni dans les pays les plus industrialisés—ne sont pas fixés de façon frivole ou biaisée. Je crois que cela se fait selon les besoins nationaux.

C'est peut-être un fait peu connu qu'en vertu des lois actuelles sur les tarifs, plus de 50 p. 100 de la machinerie importée au Canada n'est pas assujettie à la douane. Je ne peux donc que répéter que l'aspect tarifaire ne constitue pas notre problème principal, mais constitue plutôt une façon, du moins nous l'espérons, de maintenir les importateurs dans le droit chemin sur le marché national.

M. Thomson: J'aurais dû préciser que nombre de témoins ont tenté d'expliquer ce qu'ils appellent l'intérêt national. Pour le public, par exemple, ils tentent de protéger l'intérêt national en offrant aux consommateurs le meilleur prix possible en ne percevant pas nécessairement le plein montant de la douane ou du tarif, afin tout simplement de redresser ce qu'ils croient être un effet préjudiciable. C'est ce que je tentais de—

M. Romanow: L'intérêt national, monsieur, je crois—

M. Thomson: L'intérêt national—

M. Romanow: —s'exprime de nombreuses façons.

M. Thomson: L'intérêt national tel qu'exprimé dans le présent projet de loi—nombreux sont ceux qui croient que ce projet vise l'intérêt des producteurs plutôt que ceux des consommateurs.

M. Fell: S'il était de l'intérêt national par exemple d'avoir au Canada le même genre d'industrialisation qu'en Australie peut-être, afin d'équilibrer les choses, alors ce serait—je crois que l'Australie fabrique environ 50 p. 100 de son propre équipement lourd. Je crois que l'intérêt national comporte un équilibre quelconque. Il doit y avoir équilibre, or le problème, c'est qu'à l'heure actuelle, nous n'avons pas au Canada ce genre d'équilibre.

M. Romanow: Pourrais-je faire quelques remarques, Walter, sur cette question de l'intérêt national. Il est de l'intérêt national, je crois, d'encourager toute industrie dont l'apport est important pour l'économie canadienne ou qui soulage les problèmes de l'économie canadienne à un moment donné.

L'un des indicateurs de l'industrialisation d'un pays qu'utilisent l'OCDE et d'autres, c'est le facteur d'autosuffisance en équipement: c'est-à-dire quelle partie de l'équipement utilisé

[Texte]

or you make within the country. Of the other countries that are termed to be western and industrialized, none that we know of have a machinery self-sufficiency factor less than 50 per cent. Sweden and Australia, for example—two nations comparable to Canada—have these. This is at the level. Japan has 92 per cent; Germany has 90 per cent machinery self-sufficiency.

• 1655

Canada, in machinery self-sufficiency, or looking at it the other way, import penetration, in the last two years, stands at 24 per cent machinery self-sufficiency, by far the lowest of any Western industrialized nation. Indeed, the import penetration in the last decade has gone from 65 per cent to 76 per cent. In fact, de-industrialization is occurring in Canada.

We did a little calculation some time ago—three or four months ago—and we said, if the Canadian machinery industry had achieved that 50 per cent, instead of the 24 per cent, then there would have been 51,000 additional jobs in the machinery industry in Canada. There would have been 86,000 additional jobs in our supporting companies because the machinery industry is largely dependent on subcontractors for components and so on, or jobbing machine shops and little fellows all around the big companies. There would have been a total of 137,000 extra people working in Canada. These 137,000 individuals would have paid \$357 million in income taxes to the federal and provincial governments, our companies would have paid an additional \$125 million in taxes, and the industry's profits, which they could then bend towards expansion modernization and greater efficiency, would have been \$174 million.

To achieve this we figured that the industry would have had to invest \$136 million in their plant and equipment in Canada in 1980. So there, I think, is an explicit aspect of the national good—137,000 more jobs without a multiplier factor which one could speculate on.

Are we to say that we should sell or be expected to sell our machinery to a paper company, or a power-generating hydro plant, or a hydro facility at a losing end, therefore, going out of business level, so that people could buy a lot cheaper? Or is this all part of the picture of the national material good?

That is, I think, a point that has to be really considered and it has been obviously considered because we have a tariff policy. Every nation has to consider it because of its tariff policy. And it is the maintenance of that tariff policy that we are, I think, trying to argue today.

The Chairman: John, could I ask a question at this point?

Mr. Thomson: Yes, certainly.

[Traduction]

pouvez-vous acheter ou fabriquer au pays. Des autres pays dits occidentaux et industrialisés, aucun, à notre connaissance, ne se retrouve avec un facteur d'autosuffisance en équipement de moins de 50 p. 100. La Suède et l'Australie, par exemple, deux pays semblables au Canada, l'ont. C'est le niveau. Le Japon l'est à 92 p. 100; l'Allemagne est autosuffisante à 90 p. 100 en équipement.

Au chapitre de l'autosuffisance en équipement, ou si l'on regarde la chose d'une autre façon, de la pénétration des importations, depuis ces deux dernières années, le Canada n'est autosuffisant en équipement qu'à 24 p. 100, de loin le pourcentage le plus faible de toute nation occidentale industrialisée. En fait, la pénétration des importations au cours de la dernière décennie est passée de 65 à 76 p. 100. En fait, il y a eu désindustrialisation au Canada.

Nous avons effectué quelques petits calculs il y a quelque temps, il y a trois ou quatre mois, et nous nous sommes dit: si l'industrie canadienne de fabrication d'équipement avait réalisé ce 50 p. 100, plutôt que 24, il y aurait eu dans ce secteur industriel 51,000 emplois supplémentaires au Canada. Il y aurait eu 86,000 emplois supplémentaires dans nos industries connexes puisque ce secteur dépend largement de la sous-traitance pour se procurer des composantes, ou des ateliers d'usinage à la pièce, beaucoup de petits autour des grandes entreprises. Il y aurait eu un total de 137,000 travailleurs supplémentaires au Canada. Ces 137,000 individus auraient versé 357 millions de dollars en impôt aux gouvernements fédéral et provinciaux, nos entreprises auraient versé 125 millions de dollars supplémentaires en impôt et les bénéfices de l'industrie qu'on aurait pu réinvestir dans l'expansion, la modernisation et une plus grande efficacité se seraient élevés à 174 millions de dollars.

Afin de réaliser cet objectif, nous calculons que l'industrie aurait dû investir 136 millions de dollars dans ses usines et en équipement au Canada, en 1980. C'est là, je crois, un aspect explicite de l'intérêt national, 137,000 emplois supplémentaires outre le facteur multiplicateur au sujet duquel on ne peut que spéculer.

Devons-nous vendre ou s'attend-on à ce que nous vendions notre équipement à une entreprise de pâtes et papier ou à une usine hydro-électrique ou à des installations hydro-électriques, à perte, nous plaçant ainsi dans le rouge, de façon à ce que les gens puissent acheter moins cher? Ou est-ce que tout cela entre dans l'intérêt matériel national?

C'est là un aspect sur lequel il faut vraiment réfléchir, ce qui évidemment a été fait, puisque nous avons une politique tarifaire. Chaque nation doit y réfléchir à cause de sa politique tarifaire. Et je crois qu'aujourd'hui, nous plaçons en faveur du maintien de cette politique tarifaire.

Le président: John, puis-je poser une question maintenant?

M. Thomson: Oui, certainement.

[Text]

The Chairman: It is a fascinating subject although they are appalling figures—the 23 per cent or 25 per cent factor.

Mr. Duffield: It is 24 per cent, sir.

The Chairman: I would like to get a better perspective on this. Are there some areas, however, that we do dominate because of the economy scale or size of our population? Are there some areas of the machinery industry that, despite the 23 per cent, we are 82 per cent. I am trying to get at it.

Mr. Duffield: I was going to make a comment and I think you were perhaps leading into this, when you were talking about the national interest. We are in an industry, in the pulp and paper machinery industry, where there are three or four viable Canadian manufacturers who supply the industry, I think, quite efficiently. It is a world-scale technology and so on—without going into all the details. It is in this area where, when you get people coming in with dumped goods, you are undermining your domestic base.

Now we have, I think, an excellent record, speaking for my own company. We have exported in recent years \$100 million worth of machinery to the countries of the world, and those figures are on record. But if our domestic market is undermined by unfair practices, then we lose the ability to export and the thing comes done like a house of cards.

• 1700

The Chairman: If I may interrupt you, because I want to get a point from you. What percentage of Canadian pulp and paper machinery, or of the Canadian industry, does your firm represent?

Mr. Duffield: We have just been through a very bad period on that one. I would say that up to about 1978, 1979, the industry was supplied very close to 100 per cent by Canadian sources. Then we had an incursion or a raid of foreign manufacturers at a time of peak supply, and we dropped to probably not much more than 50 per cent for a time.

The Chairman: Are you on the way back up?

Mr. Duffield: Well, we do not know, because no machines have been ordered lately. But certainly it has hurt the industry.

The Chairman: You are getting a larger per cent of exports. You are penetrating Finland—thank God—quite dramatically, I gather. You are competing very nicely with Finland; that is my point.

Mr. Duffield: Yes, this is what we have to do. We are in a world-scale business.

The thing I was trying to get at is this: I think for a lot of the Canadian industry, if we concentrate on those where there is a good domestic market and we are successful in export, what we are pushing for today is aimed at being sure we get a fair treatment in the application of GATT. I personally am

[Translation]

Le président: Le sujet est fascinant bien que les chiffres soient horribles, ce 23 ou 25 p. 100.

M. Duffield: Il s'agit de 24 p. 100, monsieur.

Le président: J'aimerais avoir un meilleur aperçu de la situation. Existe-t-il des secteurs cependant où nous dominons à cause de l'économie d'échelle ou de la taille de notre population? Y a-t-il des secteurs de l'industrie de fabrication d'équipement où, malgré ce 23 p. 100, nous avons 82 p. 100. J'essaie de voir.

M. Duffield: J'allais ajouter quelque chose, et c'est peut-être ce à quoi vous voulez en venir, lorsque vous parlez de l'intérêt national. Nous sommes dans un secteur, la fabrication d'équipement pour les pâtes et papiers, où l'on trouve trois ou quatre fabricants canadiens viables qui fournissent l'industrie, je crois, assez efficacement. Il s'agit d'une technologie à l'échelle mondiale, etc., sans vouloir entrer dans tous les détails. C'est dans ce secteur, lorsque des étrangers viennent faire du dumping, qu'on peut vous miner votre base nationale.

Or nous avons, je crois, un excellent dossier, si l'on regarde ma propre entreprise. Nous avons exporté, ces dernières années, 100 millions de dollars d'équipement à l'étranger, et ces chiffres sont officiels. Toutefois, si notre marché intérieur est sapé par des pratiques commerciales injustes, alors nous perdons nos possibilités d'exporter et tout s'effondre comme un château de cartes.

Le président: Si vous me permettez de vous interrompre, je voudrais vous demander de préciser quelque chose. Quel pourcentage de l'industrie canadienne de matériel de pâtes et papiers votre entreprise représente-t-elle?

M. Duffield: Nous venons de passer par une très mauvaise période. Je dirais que jusqu'à 1978 ou 1979, l'industrie était approvisionnée quasiment à 100 p. 100 par des fournisseurs canadiens. Après cela toutefois, les fournisseurs étrangers se sont vraiment attaqués au marché au moment où la demande était la plus élevée; par conséquent, nous n'avons conservé qu'un peu plus de 50 p. 100 pendant un certain temps.

Le président: Êtes-vous en train de remonter la pente?

M. Duffield: Eh bien, nous l'ignorons car aucune machine n'a été commandée récemment. Ce qui est sûr, c'est que l'industrie a subi des torts.

Le président: Vous vous partagez toutefois une proportion plus élevée des exportations. Vous pénétrez en Finlande, et de façon assez importante, je crois, c'est pourquoi nous sommes reconnaissants. La concurrence que vous faites dans ce pays est très bonne; c'est à cela que je voulais en venir.

M. Duffield: Oui, c'est ce que nous devons faire car notre entreprise est d'envergure internationale.

Là où je voulais en venir, c'est que pour bon nombre d'entreprises de l'industrie canadienne, si nous concentrons nos activités au sein d'un bon marché national et si nous réussissons dans le domaine des exportations, ce que nous demandons aujourd'hui, c'est la certitude d'être traités équitablement dans

[Texte]

quite prepared to compete in the world, but on fair terms. It is when the guy can come in and he gets this one free bite. It is very difficult today to come back and defend yourself when a guy takes aim on your market. And the damage is done; we have been hurt. I have laid off 300 people lately. You know, there is the damage. And you begin to lose your ability to compete.

The Chairman: Yes, the point I was just getting at is that the 23 per cent is like all statistics. And I am quite aware of the pulp and paper industry; I have followed it closely.

Mr. Duffield: It is a major industry in Canada.

The Chairman: Yes, it is, and one I have been close to as a Quebecer, or an ex-Quebecer.

The point I am getting at is that the 23 per cent represents a cross-section of everything. It is a viable statistic but it can be an unfair one if we do not realize that it means about 3 per cent in other things.

Mr. Duffield: That is right.

The Chairman: What you are saying is that there are segments that need not necessarily protection, but at least protection against unfair competition.

Mr. Duffield: Yes, unfair competition.

The Chairman: And all you can expect out of us is improved legislation that will improve the probability of fairness. You are not suggesting for a moment that we eliminate the competition.

Mr. Duffield: Oh, no, no. I am in the world market.

The Chairman: I keep driving that point. It is good to have witnesses of your calibre making this very point, which is basic to our philosophy. Some people seem to think that somehow our mandate is not that at all. As I see our mandate, it is to make sure the competition that we welcome is fair; and dumping is linked to entry, and that is unfair.

Now, if I can come back again just for a moment to the legitimate concern you have for the heavy—I call it heavy complex machinery; in your words, major capital machinery. You say on page 7 that there are usually only two or three Canadian companies who manufacture this particular type of heavy complex machinery for the relatively small domestic market.

Mr. Romanow: Sir, this is true. And I think there is a healthy aspect here in that in pulp and paper machinery—what would you say, Walter; 3 or 4 companies in paper

[Traduction]

le cadre de la mise en vigueur du GATT. Pour ma part, je suis tout à fait disposé à faire concurrence à l'échelle internationale, pourvu que ce soit équitable. Je songe en particulier aux circonstances où quelqu'un peut venir ici et obtenir cette chance de croquer impunément dans le marché. Or, de nos jours, il est difficile de se défendre lorsque quelqu'un vise vos plates-bandes. En l'occurrence d'ailleurs, les torts sont déjà faits, nous avons été touchés. J'ai renvoyé 300 personnes récemment. Vous savez, il faut tenir compte de cet élément de torts causés. S'ajoute à cela le fait qu'on perd la capacité de faire concurrence.

Le président: Oui, mais ce à quoi j'en arrivais, c'est que le 23 p. 100 est comme toutes les statistiques. De plus, je suis au courant de la situation dans l'industrie des pâtes et papiers car je l'ai suivie de près.

M. Duffield: C'est une des principales industries du Canada.

Le président: Oui, elle l'est et elle est aussi une industrie que je connais bien en tant que Québécois ou ex-Québécois.

Là où je veux en venir, c'est que le 23 p. 100 représente tout. C'est une statistique utilisable, mais il n'est peut-être pas juste de s'en servir si l'on ne se rend pas compte qu'elle englobe à peu près 3 p. 100 d'autres choses.

M. Duffield: C'est exact.

Le président: Ce que vous affirmez, c'est que certains secteurs n'ont pas nécessairement besoin d'être protégés, mais qu'ils doivent du moins être à l'abri d'une concurrence déloyale.

M. Duffield: Oui, d'une concurrence déloyale.

Le président: La seule chose que vous pouvez attendre de nous, c'est que nous améliorions la loi de telle sorte qu'elle favorise des circonstances plus équitables. Vous ne proposez pas que nous éliminions la concurrence.

M. Duffield: Oh, non, non. Je suis actif sur le marché international.

Le président: Je reviens toujours à cela. Cela dit, il est intéressant d'entendre des témoins de votre calibre tenir de tels propos qui correspondent à notre attitude car certaines personnes semblent s'imaginer que notre mandat est tout autre. Quant à moi cependant, je considère qu'il est de nous assurer que la concurrence soit équitable, que le dumping n'aille pas plus loin qu'aux ports d'entrée dans notre pays, ce qui est d'ailleurs déjà une pratique inéquitable.

Par ailleurs, j'aimerais maintenant revenir à votre préoccupation légitime au sujet des grands projets d'équipement. A la page 7, vous dites qu'en général, il n'y a que deux ou trois entreprises canadiennes qui fabriquent le genre de matériel lourd très complexe destiné à ces projets, compte tenu du marché national relativement limité.

M. Romanow: En effet. De plus, je crois que cette industrie du matériel servant à l'industrie des pâtes et papiers est assez saine, en ce sens que les trois ou quatre entreprises engagées

[Text]

machines?—they are keenly competitive, keenly competitive, and they are sharpening pencils against each other.

An hon. Member: Why go in the middle?

Mr. Romanow: I did not say that.

At the same time, our fear is not one of domestic monopoly in capital machinery or in other machinery. The Canadian machinery industry generally is made up of some very large companies, but there is also a lot of awfully small ones. It may be interesting that our analysis shows 22 per cent of machinery companies, and this of course includes much smaller equipment than the capital goods we are talking about, have 15 employees or less; 21 per cent have 100 employees or less; 17 per cent have 100 to 200; 25 per cent 200 to 500; 8.5 per cent have 500 to 1,000; and only 5 per cent of Canadian manufacturers have over 1,000 employees. Of course some of those have 3,000, 5,000, 6,000 or 8,000. But, in terms of number of companies in the big machinery business, major capital items, there is not any area right now, that I could conceive of—in mining, in steel mills, in sawmills, in pulp and paper or forest harvesting, any situation—where the fear of a monopoly exists, except, as we mentioned in the brief, somebody coming in and eliminating.

• 1705

The companies in Canada are of such a size that they cannot live five or six years without an order in this major capital equipment. Yet companies, particularly some which are government-owned in foreign countries, and whose motivation is to provide employment in that country, not necessarily profits, can uncreate that sort of situation. They have almost driven us out of the commodity market in some cases, for example, in the valve market for some types of valves we have been driven out of the market totally. We just cannot live without the market. A company in Canada has to show a profit, whether it is foreign or domestically owned, or it is not in business long.

The Chairman: One of the things that appalled some of my colleagues during the brief period I was Minister of Consumer and Corporate Affairs was when I had the audacity to suggest that in some areas we may need a monopoly if we were going to survive—and I meant that. You have to have the merger in Canada of some large firms just to survive, and to have the base you talk about. So I do not personally get appalled with only two people in industry. The fact is, they are going to get off-shore competition as long as their doors are open. So as long as the competition is fair, we have to respect it and our industries will grow.

[Translation]

dans ce domaine sont extrêmement concurrentielles, elles sont toujours à l'affût de nouveaux moyens leur permettant de se dépasser l'une et l'autre.

Une voix: Pourquoi se mettre au centre?

M. Romanow: Ce n'est pas ce que j'ai dit.

En même temps, ce que nous craignons, ce n'est pas un monopole national en matière de biens d'équipement ou d'autres formes de matériel. En effet, l'industrie canadienne des biens d'équipement est constituée de certaines entreprises très importantes mais elle en comporte également beaucoup de très petites. Il peut être intéressant de noter que d'après notre analyse, 22 p. 100 des entreprises qui offrent du matériel, ce qui englobe, bien entendu, le petit matériel, non seulement les biens d'équipement, comptent 15 employés ou moins; 21 p. 100 d'entre elles en ont 100 ou moins; 17 p. 100 en dénombrent de 100 à 200; 25 p. 100 de 200 à 500; 8.5 p. 100 de 500 à 1,000 et, enfin seulement 5 p. 100 des fabricants canadiens comptent plus de 1,000 employés. Bien entendu, il y en a chez qui les effectifs atteignent 3,000, 5,000, 6,000 ou 8,000 employés. Toutefois, dans l'industrie du matériel lourd, les grands biens d'équipement, je ne connais aucun domaine, que ce soit dans l'exploitation minière, dans les aciéries, dans les pâtes et papiers ou l'exploitatin forestière, où l'on craint le monopole, sauf comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, que quelqu'un se lance sur le marché puis élimine.

Compte tenu de leur taille, les entreprises canadiennes ne peuvent rester actives cinq ou six ans dans le domaine des biens d'équipement sans commande. En dépit de cela, certaines entreprises, particulièrement celles qui appartiennent à des gouvernements étrangers et qui cherchent à fournir des emplois dans leur pays et pas nécessairement des bénéfices, peuvent défaire la situation dont nous avons besoin. Or, elles nous ont presque chassés du domaine des petites articles dans certains cas, par exemple, celui de la vente de valves, où on nous a totalement évincés. Or, nous ne pouvons vivre sans un marché. Une compagnie canadienne doit enregistrer des bénéfices, qu'elle les tire des marchés étrangers ou nationaux ou, sinon, elle ne reste pas en affaires longtemps.

Le président: L'une des choses qui a consterné certains de mes collègues au cours de la vraie période où j'ai été ministre de la Consommation et des Corporations a été que j'ai eu l'audace de penser que dans certains domaines, nous avons peut-être besoin de monopoles si nous voulons survivre, et j'étais vraiment convaincu de cela. Au Canada, il faut fusionner certaines des grandes entreprises tout simplement pour survivre et pour disposer des ressources dont vous parlez. Par conséquent, personnellement, ça ne me consterne pas d'entendre qu'il n'y a que deux entreprises engagées dans une industrie quelconque car ces dernières devront faire face à la concurrence de l'étranger aussi longtemps que leur commerce sera ouvert. Par conséquent, d'abord que la concurrence soit équitable, nous devons la respecter et nos entreprises croîtront.

[Texte]

I want to come back again to the electrical equipment, because it is a legitimate part of your brief, and Canadian General Electric made a very comprehensive and, I think, progressive statement early in the hearings pointing out their own experience—some of which we cannot deal with, personal things, nothing to do with us.

How many firms do you think there are, Canadian firms manufacturing a particular type of heavy complex machinery, in the electrical segment of this definition.

Mr. Romanow: Because Walter Fell is in the hydrogeneration turbine business, he could probably answer this better than I, sir.

Mr. Fell: Well, Canadian General Electric obviously is the largest company. They manufacture hydrogenerators; MIL manufactures hydrogenerators. Those are the only two remaining companies in Canada that manufacture hydrogenerators.

MIL is Marine Industries. Those are the two left in Canada. Westinghouse used to manufacture hydrogenerators but they were driven out of the market.

In the transformer business, Westinghouse, CGE, Ferranti-Packard, Moloney, Federal Pioneer—

The Chairman: That would depend on the size of the transformer, I suppose.

Mr. Fell: —well Westinghouse, CGE and Federal Pioneer build all ratings, all of the hot large power ratings. So there are three major companies and there are many other smaller companies.

The Chairman: Now coming back to some of your proposals, all of which have a validity, all of which will be assessed by the group, all of which will be rejected or accepted. We have to toe the line. I can only come back to my philosophy, and I think John's, that there must be competition but it must be fair. I do not think anybody has advocated anything different and no one should fear that we have any other philosophy.

• 1710

Dealing with the very complex way of the first bite and the obvious damage that can be done if we discovered anti-dumping right in the game, the question of injury which you cannot really ever compensate for, you suggested in your brief, as I recall, that we try in our legislation to define "importer into Canada" and I understand what you are getting at. Where I have difficulty dealing with this, in my limited interest in business, is that very large transactions are a one to one proposition. There always has to be an intermediary. There are usually months of negotiations and lawyers, accountants, salesmen. There is always some legitimate person, not always, but

[Traduction]

J'aimerais revenir maintenant au matériel électrique, que vous avez mentionné dans votre mémoire. À cet égard, la *Canadian General Electric* a présenté, au début des audiences, un document très exhaustif et, à mon avis, très progressif fondé sur son expérience. Certains aspects de son évolution lui sont propres et n'ont rien à voir avec nous cependant.

D'après vous, combien existe-t-il d'entreprises canadiennes fabriquant ce genre particulier de matériel électrique lourd.

M. Romanow: Étant donné que Walter Fell travaille dans le domaine des turbines hydro-électriques, il est probablement mieux placé que moi pour répondre à cette question, monsieur le président.

M. Fell: Eh bien, il ne fait pas de doute que la *Canadian General Electric* est la plus grande entreprise de ce genre. Elle fabrique des génératrices hydro-électriques, comme d'ailleurs la MIL. Ce sont les deux seules entreprises canadiennes qui en manufacturent encore.

L'acronyme MIL représente *Marine Industries*. Ce sont donc les deux seules qui restent actives dans ce domaine au Canada. La Westinghouse l'a déjà été, mais elle a été éliminée du marché.

Par ailleurs, dans le domaine des transformateurs, Westinghouse, la General Electric du Canada, Ferranti-Packard, Moloney, Federal Pioneer...

Le président: Je suppose que cela dépend de la taille du transformateur.

M. Fell: ... eh bien, la Westinghouse, la General Electric du Canada et Federal Pioneer en construisent de toutes les catégories ainsi que tous les gros transformateurs servant à acheminer de l'énergie électrique. Il y a donc trois grandes sociétés engagées là-dedans ainsi que bon nombre d'autres plus petites.

Le président: Toutes vos propositions sont valables; elles seront toutes évaluées par le groupe et seront soit rejetées soit acceptées. J'aimerais cependant revenir à certaines d'entre elles. Nous devons faire notre part. John partage avec moi cette idée que la concurrence est nécessaire, mais qu'elle doit être équitable. Personne n'a jamais préconisé quoi que ce soit d'autre. On n'a pas à craindre autre chose de notre part.

En ce qui concerne la très complexe question du premier coup porté et des dommages évidents déjà subis au moment où l'acte antidumping est découvert, il est impossible de compenser vraiment pour le préjudice subi. Si je comprends bien, dans votre mémoire, vous proposez que nous définissions davantage la notion «d'importateur vers le Canada». Je comprends ce que vous voulez dire. Ce qui nous pose quelques difficultés, cependant, avec mon expérience limitée du monde des affaires, c'est le fait que les transactions très importantes impliquent toujours un intermédiaire. Elles nécessitent habituellement des mois de négociation avec la participation d'avocats, de compta-

[Text]

usually, quite frequently between the exporter and the importer on a large project.

Mr. Duffield: No.

The Chairman: Never? I am talking about a hired firm or consultant.

Mr. Duffield: No, no.

The Chairman: You mean when Japan comes over and deals with the B.C. government and it is direct face to face—

Mr. Duffield: Speaking of my experience if we are selling overseas as Beloit Canada, we sit down directly with the guy in New Zealand or whomever we are selling to and the contract is between the two of us. We do not normally deal with agents and third party countries.

Mr. Fell: We could very often have a sales representative for us, whom we pay a commission for representing us in the country and opening a door into the—

The Chairman: Quite a legitimate occupation. Ottawa is full of these people.

Mr. Fell: Sure.

The Chairman: And they are legitimate; maybe I will join them one day when I get wiser and—

Mr. Fell: The situation is that most of our products have high technology and you have to sell direct. You have to send your top engineers over to do the selling.

The Chairman: That agent, would you define him as an importer?

Mr. Fell: No.

The Chairman: Have you given any thought to how you would define "importer"? It is very important here.

Mr. Fell: The importer is the end user. If you have heavy capital equipment, it is the end user.

The Chairman: It is a legitimate point of view, I am just asking you, especially in very heavy equipment.

I do not know whether we have everything we want here. Coming back here to—

Mr. Hines: I would follow on with one short question. I understand your problem when you talk about purchaser indemnity and I know the problem. My difficulty comes with how do you define in a piece of legislation what the importer of record is that would apply across the board to all importers; it becomes very difficult unless one wants to get very specific in defining equipment, and it is not an easy problem.

Mr. Fell: In the case of heavy capital equipment, it is not a difficult problem.

Mr. Hines: How would you proceed to define it?

Mr. Fell: The end user.

[Translation]

bles, d'agents. Il y a presque toujours un intermédiaire légitime entre l'exportateur et l'importateur pour les grands projets.

M. Duffield: Non.

Le président: Jamais? Je veux parler de maisons spécialisées ou de consultants.

M. Duffield: Non, non.

Le président: Vous voulez dire que lorsque le Japon traite avec le gouvernement de la Colombie-Britannique, c'est directement...

M. Duffield: Si je me fie à ma propre expérience des ventes de *Beloit Canada* à l'étranger, je puis vous dire que nous nous assoyons en face de la personne concernée en Nouvelle-Zélande et négocions le contrat avec elle. Nous ne passons pas normalement par des agents ou des tiers pays.

M. Fell: Il se peut que nous ayons un agent, à qui nous versons une commission pour nous représenter dans un pays donné et pour nous ouvrir les portes...

Le président: C'est une occupation légitime. Il y en a beaucoup à Ottawa.

M. Fell: Absolument.

Le président: Ce qu'ils font est légitime. Je me joindrai peut-être à eux un jour lorsque j'aurai acquis plus de sagesse...

M. Fell: Le fait est que la plupart de nos produits sont des produits de haute technologie et que nous devons les vendre directement. Ce sont nos meilleurs ingénieurs qui font la promotion.

Le président: Cet agent est considéré comme un importateur?

M. Fell: Non.

Le président: Avez-vous déjà songé à une définition de ce terme «importateur»? C'est très important.

M. Fell: Pour le gros équipement, par exemple, l'importateur est l'utilisateur final.

Le président: Votre point de vue est tout à fait légitime, surtout pour ce qui est de l'équipement lourd.

Je ne sais pas si c'est tout ce dont nous avons besoin. Pour revenir...

M. Hines: J'aurais une brève question à poser. Je sais quel problème l'identité de l'acheteur peut présenter. Mon problème est d'en arriver à une définition juridique de ce que l'importateur officiel doit être dans toutes les situations; le problème peut devenir extrêmement complexe à moins de savoir très précisément ce qu'est l'équipement.

M. Fell: Dans le cas de l'équipement lourd, le problème n'est pas difficile à résoudre.

M. Hines: Comment le définissez-vous?

M. Fell: C'est l'utilisateur final.

[Texte]

Mr. Hines: How? You are talking about legislation not a contract, that will apply across the board to everyone.

Mr. Fell: Why could not you put that into a description?

Mr. Hines: Would you define it by a product value, the size of equipment?

Mr. Fell: Oh, I see—of the capital equipment?

Mr. Hines: Yes, you think about it.

The Chairman: That is why we need the regulation. Regulations have to flow from legislation. No regulations can exist in isolation, only in Quebec—scratch that off the record. That was one of the problems I had when I sat 18 months in Quebec. It is obvious that regulations must flow from the legislation. One of the problems we had in the early seventies when we got into the statutory instruments concept of cleaning up was that we were very rigid about being used to regulations being so broad that they may somehow make it impossible to evade the intent of the law and we had that problem.

Mr. Fell: Would you give us the opportunity of coming back to you with that?

The Chairman: Yes. What we want in here is legislation that legalizes regulations but the point, I think, that Roy is getting at is, if you do not have the flexibility of regulations, each and every time you want to broaden or even narrow the definition, you have to go back to the House of Commons, and you know what that means. I have seen that with UIC regulations, which is so broad, and let us say in immigration, where you need a tremendous flexibility as event change almost daily. You have broad policy in the legislation, but you have an almost abnormal dependence in immigration legislation on regulations. So what you and Roy are saying is not, in any way, different.

• 1715

What Roy is warning you is that, if you get too rigid in your definition, any and every time you want to change it you are going to have to go back to the House of Commons. Regulations can be changed, but even those changes have to identify with the intent of the legislation. So you protect the bill. We can get the intent in the legislation of what you are after. Then you are going to have to trust the regulations to reflect it and watch periodically when the regulations are changed and make your representations. Sometimes you may want to say, hey, you are going to have to broaden the definition here because somebody has found a way around our definition. Man can be very ingenious. So you can curtail that with regulations. So before we jump on regulations a little too fast, I do not think it is in your best interests. This is my own view.

The elapsed time of injury determination: I have to say personally I am still open to persuasion on that because, on the one hand, you have made the case it certainly leads to shortening the period. The Americans, on the other hand, dissuaded

[Traduction]

M. Hines: Comment? Il faut que la loi puisse s'appliquer à toutes les situations et non pas à seulement ce genre de contrat.

M. Fell: Pourquoi n'en feriez-vous pas la description?

M. Hines: Vous tiendriez compte de la valeur du produit, de la taille de l'équipement?

M. Fell: Je vois. Vous parlez de l'équipement.

M. Hines: Songez-y un peu.

Le président: Voilà pourquoi nous aurons besoin des règlements. Les règlements découlent de la loi. Ils n'ont pas de raison d'être par eux-mêmes, sauf au Québec—ne tenez pas compte de cette dernière remarque dans le compte rendu. C'est l'un des problèmes que j'ai eus lorsque j'ai siégé 18 mois à l'Assemblée du Québec. Il est évident que les règlements doivent découler de la loi. La difficulté que nous avons éprouvée au début des années 1970, lorsque nous avons adopté le concept de l'examen des textes réglementaires, a été que nous étions habitués à des règlements d'application assez large qui rendaient impossible le fait d'échapper à l'intention de la loi.

M. Fell: Voulez-vous nous donner l'occasion de revenir devant vous au sujet de cette question?

Le président: Certainement. Nous voulons une loi qui justifie les règlements. Ce que veut dire Roy, c'est que si vous voulez de la souplesse dans les règlements, que ce soit pour élargir ou réduire la portée d'une définition, il vous faut revenir devant la Chambre des communes, et vous savez ce que cela signifie. J'ai vu ce qui s'est passé avec les règlements sur la Commission d'assurance-chômage, qui sont si étendus, et ce qui s'est passé avec l'Immigration également, où il faut une très grande souplesse qui tienne compte des événements changeants. La loi établit une politique générale, mais il y a une dépendance presque anormale des règlements. Donc, Roy et vous dites un peu la même chose.

Roy vous avertit simplement que si vous avez une définition trop rigide, chaque fois que vous voudrez apporter une modification, il vous faudra revenir devant la Chambre des communes. Les règlements, eux, peuvent être modifiés plus facilement, mais ces modifications doivent respecter l'intention de la loi. Nous pouvons inclure dans l'intention de la loi ce que vous réclamez ici. Il vous faudra alors espérer que les règlements tiennent compte aussi et vérifier régulièrement ces règlements pour qu'ils continuent de le faire. Il se peut qu'à un certain moment, vous réclamiez un élargissement de la définition parce que quelqu'un aura trouvé une façon de passer outre. Il y en a qui sont très ingénieux. Vous pourrez régler le problème avec les règlements. Donc, avant de nous en prendre trop vite aux règlements, nous devons voir s'ils ne sont pas dans notre intérêt. C'est mon point de vue, du moins.

Le temps écoulé pour la détermination du préjudice: je n'ai pas encore pris de décision à ce sujet. D'une part, vous nous avez montré qu'il serait possible de raccourcir la période. D'autre part, les Américains n'ont pas manqué de nous signa-

[Text]

us strongly or made the case that it is awfully expensive. These would be running almost parallel to the investigation, only you find neither one necessary. So that is the offsetting thing, and we also hear valid complaints that our whole system is very expensive because it is judicial in nature.

On the other hand, Rod Grey in one of his submissions made a very good case for it, despite the cost. He was interested in the consumers' point of view, and so am I, to a degree, because consumers do not always get recognized here. So I am just saying on that point which you raised that it is a good point, and John stressed the indemnity aspect: that again is a difficult issue.

I think we have covered concessional financing.

Services: it is not in your brief, but do you have any views at all on services as an indirect form of dumping or subsidization? I think over the next five years you are going to see a growing trend to using free services, advice, blueprints, engineers, the whole works, as an indirect form of subsidy. Are you concerned at all about that?

Mr. Duffield: That is there today. That is already there—we know that—and it is a very, very difficult one to counter. It comes into the question of free engineering, throwing in consulting engineering for free: you design the guy's building or whatever. This is a very difficult area . . .

The Chairman: Do not pave his driveway.

Mr. Duffield: No.

The Chairman: Do you feel, gentlemen, that there are any other issues? If you want to use it, we have at least another 15 minutes, so feel free to raise everything you want to.

Mr. Fell: Just one other comment on that indemnity thing. The issue that we are trying to make there is that if the fellow who runs the company that is doing the buying, the chief executive officer, buys a product which is a dumped product, which he knows is dumped—and he will get advice and he will know—does he feel at risk? I really think that is the issue. He has to feel at risk. If the seller is prepared to assume the risk, and that chief executive officer believes that he does not have a risk—and, believe me, there are many of them in Canada who do not believe they have that risk—if the seller can assume the risk by having a trading company in Canada—Nissho-Iwai in Canada, for example: they sell it from Japan to Nissho-Iwai and they transfer it over to the other guys—if the chief executive officer sees himself at risk or his company at risk through buying that dumped good, then we will have achieved what I believe to be the intent of the law.

The Chairman: Yes, okay, that I can see having some real impact in the heavy machinery area. I cannot get excited about pantyhose somehow. Nevertheless, my legislation must carry a full spectrum. Now, young ladies may get excited about panty hose, and some of the male dancers as well, but the point I am getting at is that the department stores are not buying directly; they are buying through a trading company,

[Translation]

ler que la procédure pourrait être extrêmement coûteuse. Ce serait une procédure parallèle à l'enquête ou presque, alors qu'on pourrait s'apercevoir que ni l'une ni l'autre ne sont vraiment nécessaires. C'est donc un argument contre. Nous entendons également des plaintes voulant que notre système soit déjà très coûteux du fait qu'il est de nature judiciaire.

Par ailleurs, Rod Grey, dans l'un de ses exposés, en a dit beaucoup de bien, malgré les coûts inhérents. Il se plaçait du point de vue des consommateurs, comme moi, dans une certaine mesure. Les consommateurs sont parfois oubliés. Donc, votre point de vue est juste dans une certaine mesure. John a parlé du problème de l'indemnisation. Il n'est facile non plus.

Nous avons déjà vu le financement à des taux de faveur.

Les services. Vous n'en parlez pas dans votre mémoire, mais avez-vous une opinion sur les services en tant que forme indirecte de dumping ou de subventionnement? Au cours des 5 prochaines années, vous allez vous apercevoir que la tendance sera à l'utilisation des services gratuits, avis, plans, ingénieurs, tout le tralala; ces services pourront constituer une forme indirecte de subvention. Craignez-vous cette éventualité?

M. Duffield: Nous en sommes déjà là. Nous le savons très bien, et nous avons bien du mal à nous y opposer. Ce sont les services de génie gratuits, les services de consultants gratuits. Les plans pour tel immeuble sont faits gratuitement. C'est un problème très difficile . . .

Le président: N'allez pas jusqu'à tout faire gratuitement.

M. Duffield: Non.

Le président: Y a-t-il d'autres points à mentionner sur le sujet? Vous avez encore 15 minutes à votre disposition. Traitez de n'importe quel point que vous voulez.

M. Fell: Je reviens sur cette question d'indemnisation. Nous disons que si le directeur, le principal directeur général d'une société, achète un produit qui a fait l'objet de dumping, et qu'il sait que ce produit a fait l'objet de dumping, il a obtenu des avis à ce sujet, il doit savoir ou non s'il prend un risque. Toute la question est là. Il doit savoir qu'il prend un risque. Si le vendeur est prêt à assumer le risque, et que le principal directeur général, lui, croit qu'il ne risque rien, je pense qu'il y en a beaucoup au Canada qui le croit, qu'il s'agisse d'une société commerciale au Canada comme Nissho-Iwai, ou une autre, qu'il s'agisse de produits japonais transmis à Nissho-Iwai et retransmis à quelqu'un d'autre, il y a quelque chose qui ne va pas. Si le principal directeur général de la société peut être amené à croire qu'il prend un risque ou que sa société prend un risque, nous avons déjà gagné quelque chose, et je pense que ce doit être l'intention de la loi.

Le président: Je vois où une telle mesure pourrait avoir des répercussions pour ce qui est de l'équipement lourd. Je ne vois rien de spectaculaire pour ce qui est des bas culottes, cependant. De toute façon, la loi doit couvrir un grand nombre de domaines. Les jeunes femmes et les danseurs font sans doute grand cas des bas culottes; il n'en reste pas moins que les grands magasins s'approvisionnent non pas directement auprès

[Texte]

and I would imagine the trading companies in turn are quite prepared to accept the lumps, or should be.

• 1720

I do not know what would happen to our major purchasers—department stores, retailers, call them what you want, catalogue houses—if our legislation were so Draconian—I am not suggesting that you are suggesting it—but if the element of risk were such that they would not want to exist. What does it do? It creates a whole new set of problems for the retail market, who like to deal with trading companies and who for generations have learned to trust them, who have gone out and competed with other trading companies in the same country, Korea or whatever—I am not unfamiliar with them as well. Some of the trading companies are very responsible people who fulfil a very, very important role.

I am only pointing these out as some of the nuances to the whole thing. I am not sure we have the intelligence to cope with them—not with our committee—but just to strengthen the black and white area. But I do agree that the particular problem can be solved, because of its basic characteristics. I think we established that very early in the game, and we did suggest ways and means to proceed.

Possibly, if you do not mind—because I think most people who follow our hearings know that I have great respect for our officials, in the sense that they have a very difficult job and are interested only in doing what they think is best, based perhaps on their—where I valued them is when we were in Europe at the Common Market and at GATT, where the respect was obvious from our trading partners there. And not because they were easy; it was because they were pretty hard nosed. Maybe they have a question or two, if you do not mind. It is not in a belligerent or adversarial concept, but just to sharpen it.

Do you have anything you would like to say?

Mr. Bill Carroll (Department of Consumer and Corporate Affairs): Not really, Mr. Chairman. I think it was an excellent presentation, a very clear presentation of the problems faced by this particular industry or group of industries.

The Chairman: Well, Roy never misses an occasion.

Mr. Hines: There is only one other question I have in the back of my mind. Is it fair to say that everything coming out of your industry on the heavy side, whether it is paper-making machinery, generators, turbines, what have you, is custom made for one customer?

Mr. Romanow: It is not always that totally. You cannot say that categorically, because what you in many cases would do—because the product throughput—you are adapting, say, a paper machine or a sawmill—will require some uniqueness of the equipment, so you may take a basic design that has proven sound through the ages and make modifications to that basic machine which adapt it or make it more efficient for a different kind of product throughput. So certainly in any major contract you would deal—and these gentlemen, I think, would verify it—in a very detailed way with your customer. You would give him the sort of attention to make sure that the

[Traduction]

des producteurs, mais chez les grandes compagnies commerciales lesquelles doivent normalement assumer certains risques.

Je me demande ce qui arriverait à nos principaux acheteurs, c'est-à-dire les grands magasins et les détaillants et les maisons de vente par catalogue, si le risque prévu dans la loi était tel que ces entreprises n'auraient plus aucun intérêt à continuer les affaires. En effet, cette loi crée toute une série de nouveaux problèmes pour le marché de détail, lequel normalement passe par les grosses maisons de commerce, auxquelles ils font confiance depuis des générations, ces maisons de commerce se faisant d'ailleurs concurrence dans les pays exportateurs, entre autres la Corée. Les maisons de commerce sont dirigées par des personnes tout à fait responsables et ont un rôle important à jouer.

Je voulais simplement vous expliquer certains détails du problème. Nous ne sommes pas à même de les résoudre tous, au moins faudra-t-il s'attaquer à certains. Quoi qu'il en soit, ce problème fondamental devrait trouver une solution, conformément aux options que nous avons proposées.

J'ai d'ailleurs le plus grand respect pour nos officiels, confrontés à une tâche très difficile et qui essaient de faire de leur mieux; nous avons pu constater lors de notre périple en Europe que nos partenaires commerciaux du Marché commun et du GATT ont d'ailleurs le plus grand respect pour nos officiels, justement parce qu'ils savent faire preuve de détermination. Quelques questions de leur part animeraient certainement nos débats, sans pour autant vouloir en arriver à la confrontation.

Auriez-vous des questions à nous poser?

M. Bill Carroll (ministère de la Consommation et des Corporations): Non, pas vraiment, monsieur le président. L'exposé a fort bien traduit les problèmes auxquels ces industries sont confrontées.

Le président: On peut toujours compter sur Roy.

M. Hines: Il y a bien une question que je voudrais vous poser. Je suppose que dans le secteur de l'industrie lourde, les machines pour la fabrication du papier, les génératrices, les turbines, et caetera sont fabriquées sur demande en fonction des désirs de chacun des clients, n'est-ce pas?

M. Romanow: Pas nécessairement. Il suffit dans certains cas d'adapter un prototype de machine fabriqué depuis longtemps déjà, ces modifications permettant une utilisation différente. Pour la plupart des grosses affaires, nous nous conformons aux desiderata des clients. Il faut s'assurer que les machines livrées soient parfaitement conformes au cahier des charges, qu'il s'agisse d'un ancien prototype légèrement modifié ou d'un nouveau modèle entièrement construit par le fabricant. Ce n'est qu'ainsi qu'on garde ses clients.

[Text]

fitting of that machine to his needs, whether it is one that has been designed and is being amended or whether it is indeed a perfectly new design that he needs, is going to be the best. That is where you win customers.

It cannot be a categorical answer, is what I am saying.

Mr. Hines: I will tell you why I ask. I have thought a lot about this problem and I do not have any simple answers, but I can visualize a provision either in the regulations or in the legislation which would say something like—and these are not the right words—where the deputy minister is of the opinion that a particular product is designed and imported for the exclusive use of a single purchaser in Canada, and in fact it is not imported by that person, he could have the right to determine that the ultimate user was . . . But you would have to have something to hang it on very tightly, such as that it is designed for only one possible use and one possible user.

• 1725

Mr. Romanow: I think that is a very good approach and what is needed now is some technical expertise, which I do not possess, to define the uniqueness of the—

Mr. Hines: I have tried. It is not easy.

Mr. Romanow:—specification.

The Chairman: He never asks the chairman when he does not trust my input.

Mr. Romanow: Feel free. Here is your opportunity.

The Chairman: I forgot to raise the general consensus in this country that our whole procedure be more transparent, a word I dislike, but a little more open. I am getting views on that because—before you answer, it is relevant to the time frame. On one hand, we are telling Revenue to speed it up. Everybody is saying it. On the other hand, through our hearings we are imposing more responsibilities on Revenue, even on the tribunal, to be more open with the information, at least after the fact I found that in GATT, and the Common Market. There is a detailed explanation of how we arrived at a decision, in fairness to whoever wants to complain or challenge it.

I felt disposed to that trend. Nevertheless, it does add to the burden of our officials and perhaps we are trying to have it both ways; shorten the period but add more responsibilities.

Have you any views on that, on what the trade-offs should be?

Mr. Fell: I certainly do. It is certainly my experience, when I know my work is going to be exposed to everyone, to the opportunity of getting headlines, that I will do my homework very carefully. We want DNR to do their homework very carefully. So I am inclined to opening it up. We do not want to bring forward false positions.

The Chairman: Nor do we want to divulge confidentiality. That goes without saying. There are ways of handling it and we do every day. Forgive me for keeping you beyond your regular time here but it is important to me. To accomplish that properly—it is very important because I believe in GATT all

[Translation]

Donc, tout dépend des circonstances.

M. Hines: Si je vous pose la question, c'est parce que j'avais pensé inclure soit dans les règlements, soit dans le texte législatif lui-même, une disposition autorisant le sous-ministre à décider quel est l'usager réel d'un produit, soi-disant conçu et importé pour l'usage exclusif d'un seul acheteur. Il faudrait qu'il soit parfaitement clair que le produit en question est conçu en fonction des besoins exclusifs d'un usager bien déterminé.

M. Romanow: Ce serait une excellente idée; le caractère exclusif d'un produit devrait être déterminé par des experts, ce que je ne suis pas . . .

M. Hines: Ce n'est pas facile à faire.

M. Romanow: . . . les caractéristiques.

Le président: Ce n'est pas à moi qu'il s'adresse en pareil cas.

M. Romanow: Vous avez justement l'occasion de le faire.

Le président: J'ai oublié de rappeler que tout le monde est d'accord pour souhaiter plus de transparence dans nos activités. D'une part, nous demandons au ministère du Revenu d'accélérer les choses. D'autre part, nous exigeons du ministère du Revenu et du Tribunal de mieux diffuser les renseignements. C'est ainsi d'ailleurs que les choses se passent au GATT et dans le Marché commun. Ainsi, ceux qui voudraient contester une décision auraient tous les renseignements nécessaires.

Ce serait à mon avis une chose souhaitable. Certes, cela alourdirait la tâche de nos officiels mais on ne peut pas tout avoir.

Qu'en pensez-vous?

M. Fell: En ce qui me concerne, lorsque je sais que telle ou telle de mes décisions sera rendue publique et risque même de faire les gros titres de la presse, je veille à ce que le travail préparatoire ait été fait à fond. Le ministère du Revenu national devrait en faire autant. Je suis donc partisan de plus de transparence afin de n'induire personne en erreur.

Le président: Il ne faudrait pas non plus divulguer de secret. Mais les deux ne sont pas incompatibles. Je m'excuse de vous retenir plus longtemps que prévu, mais la question est importante. Je suis en effet un partisan déterminé du GATT et de l'économie de marché, à condition que les conditions soient les

[Texte]

the way—I believe in free market as much as possible with the caveat of let it be as tough for the next guy. If we are going towards more openness and put a burden on Revenue to do their work more thoroughly—because they cannot hide behind an imperfect report, they cannot anticipate what documents they did not get may contain—they have to do their job thoroughly if the transparency is going to be precisely that. At the same time, it will make it more difficult for them to meet the timetable or the schedule. There has to be a trade-off somewhere.

Mr. Fell: My mother always said a job worth doing is worth doing well.

The Chairman: You bias is inclined to be mine. That does not mean they could not use that as an excuse not to get their work done. That is another story.

Mr. Duffield: That comes back to the point, too, though, that Revenue has people pre-trained and I think this is one of their difficulties. I am not knocking it; I can understand the problem.

The Chairman: No. But the problem is—

Mr. Duffield: Similar to Mr. Fell, we had to go through a pretty extensive training program, the people assigned to a recent case, and—

The Chairman: One of the problems Revenue has is that you almost have to be a crusader to remain with the department. You are dealing with somebody making five times your salary and all the rest of it, and the tendency is to run off to the Department of Energy, or NEP or whatever. So are left with quality but not quantity. It is a problem and I think all our resources need improving.

That is why I have been quite impressed by the residue we are dealing with.

Mr. Romanow: If I may, sir, address that point; within government, maybe not in Revenue, there is a tremendous amount of technical expertise. The Machinery Branch in IT&C—and this should make Ray Billard smile.

The Chairman: He did not smile too much.

Mr. Romanow: They are in Canada in terms of market knowledge, in terms of technical capability; they visit plants continually; they know what goes on. Perhaps some greater degree of reliance on the expertise that does exist in DRI, in EMR or wherever, could be relied on.

• 1730

I fully appreciate and fully sympathize with Revenue Canada's problems, because I have talked to them at length in our cases and certainly I am sympathetic to the Anti-dumping Tribunal. The case before the last machinery case that MEMAC was involved in, was on billiard tables. One week, and they are experts on billiard tables and there are only five of them. And the next week they are experts on complex machinery and the week after that on sporting equipment.

[Traduction]

mêmes pour tous. Pour obtenir plus de transparence, il faudrait effectivement que le ministère du Revenu national prépare mieux ses dossiers de façon à parer à tout imprévu. Mais les échéances seront plus difficiles à respecter. Il faudra se mettre d'accord sur un moyen terme.

M. Fell: Ma mère avait l'habitude de dire que ce qui vaut la peine d'être fait vaut la peine d'être fait convenablement.

Le président: Cela ne signifie cependant pas qui on ne pourrait pas se servir de ce prétexte pour ne pas respecter les échéances. Mais, c'est une autre histoire.

M. Duffield: Une des difficultés du ministère du Revenu national, c'est que leurs fonctionnaires ont déjà été formés selon certains critères, cela dit sans vouloir les critiquer.

Le président: Non.

M. Duffield: Les employés à qui l'on avait récemment confié une affaire ont dû, au préalable, suivre un programme de formation très approfondie.

Le président: Il faut être vraiment idéaliste pour rester au ministère du Revenu national. Lorsque l'on voit qu'ailleurs il y a moyen de gagner 5 fois plus, il ne faut pas s'étonner de voir les gens partir au ministère de l'Énergie, au Programme énergétique national, etc. Certes, nous avons du personnel de qualité mais en nombre insuffisant. C'est un de nos gros problèmes.

La qualité du personnel qui y travaille m'a fort impressionné.

M. Romanow: Le gouvernement, dans son ensemble, peut faire appel à un très grand nombre d'experts, même si ce n'est pas le cas du ministère du Revenu national. Je pense notamment à la Direction des machines du ministère de l'Industrie et du Commerce, ce qui devrait réjouir Ray Billard.

Le président: On ne dirait pas.

M. Romanow: Ils connaissent très bien le marché et toutes les possibilités techniques, car ils se rendent périodiquement dans des usines et savent ainsi ce qui s'y passe. Peut-être pourrait-on compter davantage sur les experts du ministère du Revenu ou du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources ou quelque chose du genre.

Je comprends fort bien les problèmes de Revenu Canada car j'ai parlé de nos cas à ses fonctionnaires et je comprends fort bien le Tribunal antidumping. Le dernier cas portant sur la machinerie auquel était mêlée l'AMMEC portait sur les tables de billard. Donnez-leur une semaine, ils sont tous experts en matière de tables de billard et ils ne sont que cinq personnes. La semaine suivante, tout d'un coup, ils sont experts en

[Text]

The Chairman: Have you ever seen the consulting fee they paid Minnesota Fats, on the billiard table? That never made the Standing Committee on Public Accounts.

Mr. Romanow: But when they get a case presented—we had a case on valves, forged steel valves. Now, valves seem like a fairly simple thing. It is anything but. As a matter of pride, it was one of our Canadian valves that finally saved the day at Three-Mile Island, one of our wholly-Canadian companies. It becomes a very complex metallurgical and mechanical piece of equipment. The length of the tribunal was extended at least two days for them to try to grasp, to comprehend the technicalities that were presented to them. So, I think that there is an ability within government which is not used in this case. I am not suggesting it should reside in Revenue Canada, but it should be borrowed.

The Chairman: This is coming back to another concept that is not specific in the white paper, but it has been discussed. That is the question of—I will not say a re-alignment—but a re-organization in time of the whole structure: Revenue, the Import Branch, the whole works.

I do not think we have to go that far at this time; I do not think it is in our mandate to suggest it. But if we do decide, the three of us, to treat in depth the whole concept of task forces, then it is a logical extension that you are going to need ready access to specialists. And I come back to industry specialists rather than task forces. And you are quite right in saying it exists within the public service. It is a question of knowing where to go to get it. I think Revenue Canada has already started down that road. They read and listen and . . .

Mr. Romanow: Yes, I believe they do.

The Chairman: They know which way we are trending here, and I think that they have already. I have great faith in Mr. McCammon and I think he is already starting to explore the possibilities. I think from my conversations with him, which are very much on record, that it would not require tremendous additions to staff to take a very large step towards what we are saying.

Mr. Duffield: I think it is quite possible to use industry people in addition to the ones in the government because they can take an oath of confidentiality. I think the finance man out of my company would respect an oath, and he went off somewhere—

The Chairman: We did not borrow him for the budget, did we?

Mr. Duffield: No, no, no.

[Translation]

machinerie complexe et la semaine d'ensuite en équipement sportif.

Le président: Vous savez ce qu'ils ont payé à *Minnesota Fats* comme conseiller en matière de tables de billard? Ce chiffre n'est jamais sorti devant le Comité des comptes publics.

M. Romanow: Mais lorsqu'on leur présente un cas . . . il y a eu un cas sur les valves, les valves en acier forgé. Vous vous dites qu'il n'y a rien de compliqué dans une valve. C'est tout à fait le contraire. Je tiens à signaler que c'est une valve de fabrication canadienne qui a évité le désastre total à Three-Mile-Island, valve fabriquée par une de nos compagnies canadiennes à 100 p. 100. Il s'agit d'un matériel très compliqué au point de vue métallurgie et mécanique. Il a fallu deux jours d'audiences supplémentaires au Tribunal pour qu'il puisse arriver à comprendre tous les aspects techniques du cas qui lui a été présenté. Donc, je crois que chez les fonctionnaires il y a certains talents qu'on ne va pas chercher pour les utiliser. Je ne dis pas que tous ces experts devraient se trouver au ministère du Revenu, mais il faudrait emprunter les talents nécessaires.

Le président: Cela revient à une autre idée que l'on ne retrouve pas en exclusivité dans le Livre blanc, mais on en a discuté. Il s'agit, je ne dirai pas du réalignement, mais de la réorganisation de tout le système: Revenu, Importation, tout le talala.

Je ne crois pas que nous ayons à aller si loin cette fois-ci; je ne crois pas que notre mandat nous permette de le proposer. Cependant, si nous devons décider, nous trois, d'étudier à fond tout le concept des groupes de travail, il ne serait alors que logique de croire que nous devrions avoir facilement accès aux spécialistes. Et je reviens aux spécialistes de l'industrie plutôt qu'aux groupes de travail. Vous avez tout à fait raison de dire que nous avons ces experts au sein de la Fonction publique. Il s'agit tout simplement de savoir comment et où aller les chercher. Je crois que Revenu Canada a déjà ouvert le bal. On y lit et on y écoute . . .

M. Romanow: Oui, je le crois, en effet.

Le président: Les fonctionnaires de ce ministère savent déjà quelle voie nous songeons à emprunter et je crois qu'ils font déjà quelque chose à ce propos. Je fais énormément confiance à M. McCammon et je crois qu'il a déjà commencé d'explorer les possibilités. D'après mes conversations avec lui, que l'on retrouve dans les dossiers, d'ailleurs, il ne lui faudrait pas beaucoup de personnel supplémentaire pour pouvoir faire un grand pas dans la direction que nous proposons.

M. Duffield: Je crois qu'il est tout à fait possible de se servir des experts de l'industrie en plus de ceux que l'on trouve au sein de la Fonction publique car ils peuvent toujours prêter un serment de confidentialité. Je crois que l'expert financier de ma compagnie respecterait un tel serment et s'il allait quelque part . . .

Le président: Nous ne l'avons pas emprunté pour notre budget, j'espère?

M. Duffield: Non, non, non.

[Texte]

Mr. Romanow: Just to re-iterate what Tom is saying or to give you another example of what Tom is saying; we went to the Tariff Board, again, a quasi-judicial body in the proceedings. There were three experts in mining equipment, who spent a week with their staff, leading the staff along the line of knowledge, which would then permit them to make a viable recommendation. Certainly this is an area in which our industry would be most pleased to co-operate in.

The Chairman: Well, I am pleased, because I think the solution for the future has got to be more and more dialogue and not necessarily in an adversary context. And I see a movement towards that. We are a little slow in making them wake up, but we do it pretty well. I have been around long enough, you know, to . . . the satellite. RCA was well on the road to get going on that and we wrote down dates and brought it off the shelf. Always in a hurry, always in a hurry and then all the technology goes. But we have got to maintain a dominance, in a fair way too.

• 1735

Mr. Romanow, do you feel you have had a fair hearing?

Mr. Romanow: Very much so.

The Chairman: Can I quote you?

Mr. Romanow: Yes, sir.

The Chairman: Thank you very much, that is important.

The meeting stands adjourned.

[Traduction]

M. Romanow: Tout simplement, pour réitérer ce que dit Tom ou pour vous donner un autre exemple de ce qu'il dit: nous avons comparu devant la Commission du tarif, encore une fois un organisme quasi juridique pendant la procédure. Il y avait trois experts en équipement minier qui ont passé la semaine avec le personnel de cette Commission pour leur faire part de leurs connaissances dans le domaine, ce qui lui permettrait de faire des recommandations valables. C'est certainement un domaine où notre industrie serait heureuse de prêter main forte.

Le président: J'en suis heureux car je crois que la solution d'avenir repose de plus en plus sur le dialogue et non pas nécessairement sur l'affrontement. Je crois que nous allons dans cette direction. Nous avons quelque peine à les secouer, mais nous y réussissons tout de même assez bien. Cela fait longtemps que je joue le jeu, suffisamment, vous savez, pour . . . le satellite. RCA avait presque abouti à ce chapitre quand nous avons décidé de certaines dates pour le prendre clés en main. Toujours pressés, toujours pressés et nous perdons toute la technologie. Mais il nous faut garder une certaine maîtrise, de façon équitable, aussi.

Monsieur Romanow, vous a-t-on bien écouté?

M. Romanow: Tout à fait.

Le président: Je puis vous citer à ce propos?

M. Romanow: Oui, monsieur.

Le président: Merci beaucoup, c'est très important.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office.*

*Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada:

Mr. J. Romanow, President;
Mr. W. Fell, Member, Tariff Committee, MEMAC;
Mr. E. Duffield, Member, Tariff Committee, MEMAC;
Mr. R. Hines, Department of Finance;
Mr. W. Carroll, Department of Consumer and Corporate Affairs.

De l'Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada:

M. J. Romanow, président;
M. W. Fell, membre, Comité sur les tarifs, AMMEC;
M. E. Duffield, membre, Comité sur les tarifs, AMMEC;
M. R. Hines, ministère des Finances;
M. W. Carroll, ministère de la Consommation et des Corporations.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 29

Wednesday, February 17, 1982

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 29

Le mercredi 17 février 1982

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

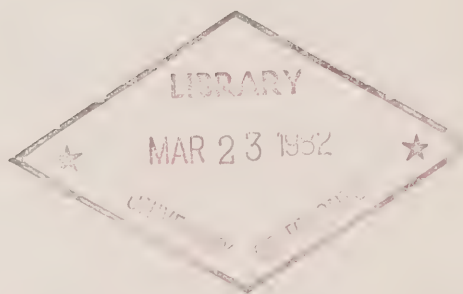
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce MacKasey, député

Mr. — M.

Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 17, 1982

(30)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:36 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey, Nystrom and Thomson.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From British Columbia Hydro and Power Authority: Mr. R.W. Bonner, Chairman; Mr. W.D. Mitchell, General Counsel and Mr. B. Phillips, Legal Branch. Mr. R. Hines, Department of Finance and Mr. K. McCammon from the Department of National Revenue.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Bonner made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:05 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 17 FÉVRIER 1982

(30)

[Traduction]

Le sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15h 36 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey, Nystrom et Thomson.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De la «British Columbia Hydro and Power Authority»: M. R.W. Bonner, président; M. W.D. Mitchell, avocat-conseil général et M. B. Phillips, service juridique. M. R. Hines, ministère des Finances et M. K. McCammon, du ministère du Revenu national.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27*).

M. Bonner fait une déclaration puis, avec les autres témoins répond aux questions.

A 17h 05, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Text]*

Wednesday, February 17, 1982

• 1535

The Chairman: In commencing this meeting, I am sure Mr. Bonner and the committee will forgive me if I suggest that this is a long way from labour disputes on the Vancouver waterfront, is it not? But they were good days and I enjoyed them. Common sense seemed to prevail rather than a lot of rules. Mr. Bonner, just for the record because, as you know, it is being picked up and translated, you might mention your title before speaking. Mr. Mitchell and Mr. Phillips might do the same thing just so we have it on record. Thank you.

Mr. R.W. Bonner, (Chairman, British Columbia Hydro and Power Authority): Thank you, Mr. Chairman. My name is Robert Bonner. I am Chairman and Chief Executive Officer of the British Columbia Hydro and Power Authority, which is a statutory corporation wholly owned by the Government of British Columbia. With me today is Vice-President and General Counsel, Mr. W.D. Mitchell, on my immediate right and alongside Mr. Mitchell is Bill Philip, one of our senior counsel who has special responsibility in the topic before your committee.

• 1540

I would like to begin, if that is the wish of the committee, with a very few informal remarks. We have a rather extensive brief which we would like to file with the committee for the edification primarily of the research staff immediately, I presume, and ultimately for such advice as it may provide you and your colleagues on the committee itself.

Having made that filing, I should begin by saying that there is a flavour to the filing which I would have been happier to have avoided, were it not for the fact that in submissions offered earlier to your committee, B.C. Hydro without necessarily being named was, nevertheless, nominated inferentially as a source of concern to a major manufacturer in Canada for the policies and corporate decisions which in the past we have taken.

I would like to state as a matter of record that B.C. Hydro, as a corporation of the Province of British Columbia, stands second to no one in its regard for Canadian affairs. With respect to the manufacturer in question, we have been and continue to be one of the major customers of that particular company. However, we have had with respect to one very important placement of generators extraordinary difficulty, such that it has led us to conclude that we did not get what we paid for, and we continue to pay for it.

The Chairman: A matter to be resolved in another forum.

Mr. Bonner: Yes. It is not really the business of this committee, except to say that there have been issues placed before you on which there is at least one other side.

TÉMOIGNAGES

*(Enregistrement électronique)**[Translation]*

Le mercredi 17 février 1982

Le président: Je suis certain que M. Bonner et les membres du comité me pardonneront si je commence cette réunion en disant que nous sommes loin des conflits du travail du port de Vancouver n'est-ce pas? Mais c'était le bon temps, et nous le regrettons. À l'époque le bon sens voulait encore dire quelque chose et il y avait moins de règlements. Monsieur Bonner, vous savez que nos délibérations sont enregistrées et traduites, je vous demanderais donc de donner votre nom et votre occupation avant de parler. M. Mitchell et M. Phillips auront l'ambabilité de faire la même chose. Merci.

M. R.W. Bonner (président «British Columbia Hydro and Power Authority»): Merci, monsieur le président. Je m'appelle Robert Bonner, je suis président et directeur exécutif de la «British Columbia Hydro and Power Authority», une corporation statutaire appartenant au gouvernement de la Colombie-Britannique. Je suis accompagné aujourd'hui du vice-président et de notre conseiller juridique, M. W.D. Mitchell qui se trouve à ma droite; à côté de M. Mitchell, Bill Philip, un de nos principaux conseiller dont les responsabilités touchent directement le sujet qui occupe votre comité.

Pour commencer, si vous le voulez bien, je vais commencer par une série d'observations. Nous vous avons soumis un mémoire assez exhaustif que nous aimerions déposer; nous pensons qu'il devrait intéresser votre personnel de recherche mais également vos collègues du comité qui pourront y trouver des conseils utiles.

Mais avant de déposer ce document, j'aurais dû commencer par dire que j'aurais préféré éviter de devoir le faire; malheureusement, un gros manufacturier canadien dans un mémoire présenté à votre comité s'est inquiété des politiques et des décisions que B.C. Hydro a prises par le passé, et cela, sans forcément nommer notre compagnie.

Je tiens à préciser que B.C. Hydro, société de la province de Colombie-Britannique, ne cède sa place à personne quand il s'agit de s'intéresser aux affaires canadiennes. Quant au fabricant que je viens de mentionner, nous sommes toujours un de ses principaux clients. Pourtant, il y a eu le cas d'un achat important de générateurs qui nous a donné des difficultés extraordinaires, lesquelles nous ont forcés de conclure que nous n'avions pas obtenu ce que nous avions payé, et nous continuons à en souffrir.

Le président: Voilà un problème qui devra être résolu ailleurs.

M. Bonner: Oui. Effectivement, cela n'intéresse pas directement votre comité, mais si je l'ai mentionné, c'est pour vous

[Texte]

The Chairman: We agree with that, yes.

Mr. Bonner: Our concern of course is in relation to the proposed legislation which it is your committee's obligation to examine, and about which you are soliciting reaction. I may say that our view is very narrow as a customer and perhaps one of the few customers of a particular branch of Canadian industry over the next 10 or 20 years in that we have a very vigorous program of hydro-electric development before us. Indeed, so far as general expenditure is concerned, with some refinancing, I hesitate to say that we expect to spend about \$28 billion in this decade which, even for British Columbia, if I may put it in those terms, is a very large sum of money. A very substantial amount of that total is devoted to hydro-electric development, its transmission and service facilities to the various customers we have in the province.

In the physical achievement of this program naturally we have two considerations very much in mind. First is the wise expenditure of the funds which the legislature permits us to borrow and spend; and second, and at times of even greater importance than the money involved, is the fact that we are at the optimum state of the art in the equipment which we secure and put in place in our province. We are therefore concerned to know the ground rules under which those general obligations are to be discharged. Also, we are concerned with constraints which, for other considerations may be offered in the utmost of good faith, but which will have serious, and I think perhaps unsuspected, impact upon the success of our mandated program.

• 1545

In the procurement of the hardware of our operation, we have a buy-Canadian preference in our tendering. We have a slightly higher preference for "buy British Columbia". And in both of those preferences we employ the purchasing policy of the Province of British Columbia which has historically been of a like nature. Therefore, in offering remarks today and in an endeavour to answer questions which come to the minds of the committee, I wish first to acknowledge that the Province of British Columbia, by its own representation, has already put a position before your committee, and to say that the positions which we would try to define in a much narrower frame of reference are consistent with the concerns more widely expressed by the province, and are completely consistent and coherent with provincial policy.

The statutory requirement which devolves upon the hydro authority is that we go to public tender. Once again, this is a provincial policy. In fact, I had something to do with its initiation many years ago, and it has not changed over the years. In going to public tender, our obligation is to receive tenders from the widest range of potential suppliers, whatever the item may be. And in going to public tender, of course, we have a very elaborate procedure, the ultimate dénouement of which is that the tender prices are opened in public so that

[Traduction]

faire observer que l'on vous a soumis des questions qui faisaient l'objet d'un différend entre au moins deux parties.

Le président: Effectivement, nous sommes d'accord.

M. Bonner: Evidemment, ce qui nous intéresse, c'est le projet de loi que votre comité est chargé d'étudier et qui est le sujet de vos consultations. Notre point de vue est passablement étroit, c'est celui d'un client, un client important d'un secteur canadien de l'industrie puisque depuis 10 ou 20 ans nous avons un programme de développement hydro-électrique extrêmement dynamique. Je ne sais pas si je dois en parler, mais je vais le faire tout de même, nous en sommes au stade du refinancement et nous pensons dépenser quelque 28 milliards de dollars au cours de cette décennie; cette somme, même pour la Colombie-Britannique, est très importante. Une grosse proportion de ce total doit être consacrée au développement hydro-électrique, à l'acheminement de l'électricité et aux installations nécessaires pour desservir les clients que nous avons dans la province.

Pour l'aspect matériel de ce programme, nous tenons compte avant tout de deux considérations; d'une part, la nécessité de dépenser les fonds que la législature nous autorise à emprunter et à dépenser d'une façon raisonnable et d'autre part, et cela est souvent encore plus important que l'argent proprement dit, le fait que nous tenons à rester à la pointe du progrès pour le matériel que nous acquérons et que nous installons dans notre province. Nous sommes donc particulièrement désireux de connaître les règles de base qui régiront ces obligations. Nous sommes aussi préoccupés des contraintes lesquelles, pour d'autres considérations, pourraient être faites en toute bonne foi, mais pourraient avoir des effets imprévus sur le succès de notre programme mandaté.

Dans nos demandes de soumissions pour l'acquisition du matériel nécessaire à nos opérations, nous indiquons une préférence pour les produits canadiens. Toutefois notre préférence pour les produits de la Colombie-Britannique est un peu plus forte. Dans les deux cas, nous appliquons la politique d'achat de la province et c'est là l'une de ces caractéristiques historiques. Donc, en faisant mes commentaires aujourd'hui, et en essayant de répondre aux questions qui me seront posées par les membres du comité, je voudrais d'abord dire que les représentants de la province de la Colombie-Britannique ont déjà présenté leur position au comité et que les positions que nous tâcherons de préciser davantage dans un cadre de référence plus étroit sont conformes à celles exprimées par la province et tout à fait dans la logique de la politique provinciale.

Par la loi, la Régie de l'électricité est obligée de suivre la procédure d'appel d'offres publics. Encore une fois, il s'agit d'une politique provinciale. En fait, j'ai participé à son établissement, il y a de nombreuses années, et elle n'a pas beaucoup changé depuis. En suivant cette procédure d'appel d'offres publics nous sommes obligés de recevoir des offres du plus grand nombre de fournisseurs possible, quel que soit l'article demandé. Et bien sûr, pour se faire, nous avons une procédure très précise, dont le dénouement ultime c'est que les prix

[Text]

each competitor knows, at least from a price point of view, what his competition is proposing to offer.

It may not be casually well known that in the tendering process, because of the state of the art involved, we feel under obligation to consider and, indeed, our tenderers feel obliged to stipulate, that the material we receive is in confidence. In some instances, on an alternate basis it may involve sophisticated financial blandishments, few of which we have ever been able to take advantage of. In any event, I point out that our approach to the marketplace is constrained by the requirements statutorily of public tender, and by the constraint of confidence in dealing with tender.

Once the tenders are received, I should like to go on to say that they receive a most thorough analysis in which the technical compliances with tender conditions are examined; the financial circumstances, if any, examined; the reliability of equipment and so on—all receive minute examination. By the time the tenders are reported to the board of directors, of which I am chairman, for adjudication, they have had the detailed scrutiny of a variety of our engineering specialists; they have had the scrutiny of our financial department for consistency with our financing requirements; they have had the scrutiny of our legal department. And there is no casual air about the way our board receives tenders.

What we are concerned about in the legislation which is proposed is the ways which I think perhaps at this moment cannot be fully anticipated. An interruption of an orderly business process may occur by however well-intended departmental scrutinies which are proposed. It is not clear to me in the first place why a foreign business would want to put itself in the maelstrom of a departmental inquiry in another country, all the more so if that inquiry is without visible public rules.

• 1550

I am not saying that would necessarily be the approach which might finally evolve, but I flag that point on the basis that, if there is to be some sort of an examination, it has got to be done in a way which provides everyone with a knowledge of how the rules are going to operate. I must admit that at this moment I cannot foresee how that might come about, even if it were desirable to do so. An additional proposal which is involved in the legislation informally under review has to do, for example, with the definition of "sale". In receiving tenders from abroad of a lot of manufacturers, we require that the tender be irrevocable for a period of time.

Now, it is one thing to have a tender irrevocable so that the examination is not a fruitless exercise and is an understandable device so that we know we are dealing with real people. It is quite another thing for that irrevocable tender by statute to be decreed a sale, which is one of the implications of the definition section to which my attention has been drawn. I do not know how you make an offer into a sale without an acceptance in common law, but I have not been to law school for a while and perhaps Parliament can provide the answer. That is a curiosity at least. It invites speculation that we could have for

[Translation]

soumis sont dévoilés de sorte que chaque concurrent sait au moins ce que l'autre propose.

Ce qu'on sait moins, par contre, dans ce processus d'appel d'offres, c'est que vu la situation, nous sommes obligés de tenir compte du fait, et ceux qui soumissionnent sont obligés de le préciser, que le matériel reçu est confidentiel. D'autre part, dans certains cas, cela peut signifier certains avantages financiers subtils, dont il est rare que nous ayons pu profiter. De toute façon, je vous souligne que notre démarche vis-à-vis notre marché est limitée par les exigences statutaires ayant trait au processus d'appel d'offre public, et par les contraintes confidentielles pour traiter de ces offres.

Une fois les offres reçues, elles font l'objet d'une analyse des plus complètes pour vérifier si elles sont conformes aux exigences techniques, on tient compte des conditions de financement, le cas échéant, de la fiabilité du matériel et ainsi de suite. Tout cela est examiné de près. Lorsque ces offres sont transmises pour décision au Conseil d'administration dont je suis le président, elles ont fait l'objet d'une étude minutieuse par nombre de nos ingénieurs spécialistes, elles ont été épluchées par notre groupe financier pour voir si elles répondent à nos exigences; et elles ont également été soumises à nos avocats. Rien n'est laissé au hasard quant à la façon dont notre conseil reçoit ses offres.

Ce qui nous préoccupe dans ce projet de loi, ce sont les choses que l'on ne peut tout à fait prévoir présentement. Peu importe les examens ministériels bien intentionnés qui sont proposés, il peut y avoir une interruption de ce processus bien ordonnée pour le traitement des affaires. D'abord je ne vois pas pourquoi une entreprise étrangère voudrait être prise dans le tourbillon d'une enquête ministérielle d'un autre pays, surtout si cette enquête n'est pas régie par aucune règle publique apparente.

Je ne dis pas que ce serait nécessairement la démarche adoptée actuellement, mais je signale que s'il doit y avoir un sorte d'examen, il faut que ce soit fait de façon que tous en connaissent les règles. Pour l'instant j'admets que je ne vois pas du tout comment cela peut se faire, même si c'était souhaitable de le faire. Un autre aspect informel de ce processus d'examen suggéré dans ce projet de loi porte par exemple sur la définition du mot «vente». Lorsque nous recevons beaucoup d'offres de manufacturiers étrangers, nous exigeons que ces offres soient irrévocables pour une certaine période de temps.

Maintenant, c'est une chose d'avoir des offres irrévocables afin que tout ce processus d'examen ne soit pas en vain et c'est un mécanisme utile pour s'assurer que nous ne traitons pas avec une entreprise fictive. Toutefois c'est tout une autre chose lorsque la loi décrète que cette offre irrévocable est une vente telle qu'on l'a définie dans la section de l'interprétation comme on l'a signalé. J'ignore comment en common-law on peut dire qu'à moins d'avoir été accepté, une offre est une vente mais il y a un moment que j'ai quitté l'école de droit et peut-être que le Parlement pourra me fournir la réponse. Voilà

[Texte]

five tenders, five sales. That has got to be a curiosity. Then, if the foreign or domestic suppliers want to have a little fun with us they can say, well, now that we have tendered, Parliament says we have a sale pro forma. There has got to be a little more thought given to that curiosity.

The next thing which is going to be of obvious difficulty is the notion that somehow—once again by statute—we become responsible for somebody else's transgression as purchasers of somebody's product. When we invite tenders, we do not invite people to break the law of this country and to dump in injurious ways into the Canadian market. But the statute, you might almost say "liability by association", would make us responsible for somebody else's transgression if a transgression, in fact, is determined by some due process to have occurred. At that point, we are in the prisoner's dock, so to speak, with the culprit out of the country under no obligation to defend our liability. That, you must admit, is a very difficult proposition to countenance.

The third inference which comes to my mind as vexsome and, perhaps, one of insuperable complexity is the notion that we may very well under certain circumstances be obliged to conclude with respect to a tender offered, or consider concluding with respect to a tender offered, long before some federal process has gone its course. I think your committee might well examine the pace at which matters of that sort might proceed. We know of instances in which our company has been involved and in which matters of this sort have been afoot for several years without resolution. In any event, as a regulated utility or, indeed, as chief executive to a very numerous board, it becomes a matter of great practical difficulty for me to say to my board or, later, to the Public Utilities Commission, yes, we have fastened on this contract for reasons which we thought well and good, but we were subsequently apprised of a finding in another jurisdiction which altered our contract cost in a way which we were unable to calculate and, frankly, could not foresee. So the ordinary commercial responsibility of entering into a contract with a definable price was inveighed against by the proposed process.

• 1555

I think I must reluctantly tend to the conclusion, and invite your committee to examine it as to its practical effect, that the proposals, however well intended, become, in our minds, an elaborate non-tariff barrier as perceived by our prospective suppliers from overseas. I am sure it is not Canada's intention to wander in the maze of non-tariff barriers. We have had enough of those already in various provincial ukases, which are difficult within the country, and we have reason to complain, for example, in the United States of various non-tariff barriers, essentially by American, freeze-ups that inhibit our own exports abroad. Therefore, to consider a process that, by others, will be seen as a very elaborate non-tariff barrier, might not in the long run serve Canada's interests, and I must

[Traduction]

pour le moins une chose curieuse. On peut donc spéculer que nous pourrions avoir cinq ventes pour cinq offres. C'est vraiment curieux. Alors le fournisseur étranger ou domestique peut s'amuser un peu à nos dépens en disant voilà maintenant que nous avons fait une offre, le Parlement dit que pour la forme nous avons une vente. Il faut réfléchir un peu plus sérieusement à cette anomalie.

L'autre difficulté évidente c'est la notion que d'une façon quelconque... de façon statutaire, encore une fois... c'est qu'en tant qu'acheteur d'un produit nous devenons responsable des transactions d'autrui. Lorsque nous faisons un appel d'offre nous n'invitons pas les gens à contrevenir à la loi du pays et à faire un dumping qui causerait des préjudices au marché canadien. Mais en vertu de la loi nous serions responsables des infractions d'autrui, on pourrait presque dire: «responsables par associations» si en fait on détermine selon la procédure prévue qu'une infraction a eu lieu. A ce moment-là on peut dire que nous sommes sur le pont des prisonniers, alors que le coupable est à l'étranger et n'a aucune obligation de défendre notre responsabilité. Vous admettez que cette proposition est très difficile à accepter.

La troisième conclusion aussi controversée qui me vient à l'esprit et dont la complexité est peut-être aussi insurmontable c'est la notion que dans certaines circonstances nous serions obligés d'en arriver à une conclusion au sujet d'une soumission, ou envisager de le faire, bien avant le déroulement de certaines procédures fédérales. A mon avis votre comité ferait bien d'examiner le rythme auquel certaines de ces affaires peuvent procéder. Nous connaissons des cas dans lesquels notre compagnie a été engagée pour des questions de ce genre qui sont en suspend depuis de nombreuses années sans avoir été résolus. De toute façon en tant que président et directeur général d'un réseau hydro-électrique réglementé et d'un conseil très nombreux, dans la pratique cela devient très difficile pour moi de dire à mon conseil ou plus tard à la «Public Utilities Commission», que nous avons signé ce contrat pour des raisons qui étaient excellentes à l'époque, mais subséquemment les choses découvertes dans une autre juridiction ont modifié nos coûts d'une façon que nous ne pouvions ni calculer ni prévoir. Donc, le processus proposé modifiait, par des moyens détournés, la responsabilité commerciale ordinaire lorsqu'un prix déterminé est fixé par contrat.

C'est donc avec une certaine réticence que je dois conclure, et j'invite les membres du Comité à examiner l'incidence pratique de ce processus, que ces propositions, en dépit du fait qu'elles aient été élaborées de bonne foi, deviennent pour nous une barrière non tarifaire complexe qui sera perçue comme telle par nos fournisseurs étrangers éventuels. Je suis certain que le Canada n'a pas l'intention de s'aventurer dans le labyrinthe des barrières non tarifaires. Nous avons eu suffisamment de problèmes de cette nature dans les diverses provinces qui ont créé des difficultés à l'intérieur du pays et nous avons raison de nous plaindre, par exemple, aux États-Unis, des diverses barrières non tarifaires, essentiellement attribuables aux contrôles américains qui ont entravé nos exportations

[Text]

say in the short term it would be very injurious to the interests of my province as exemplified by the provincial brief, and particularly the hydro authority, for which I have professional responsibility at this moment.

You might say, in the context of consumer representation, that what I am trying to urge upon the committee is offered essentially on behalf of over 1.1 million electrical customers, who are ordinary people in businesses in British Columbia, and there may be few people before you with a larger constituency.

I have to acknowledge, in having said all this, that I would not expect these things that are of moment to us to be equally important, for example, to Ontario Hydro or to Hydro-Québec. I will not attempt to say what the consideration affecting those corporations might be, except to acknowledge that Hydro-Québec and Ontario Hydro are in the industrial heartland of Canada and many of the chief Canadian suppliers are chief Canadian customers of the two entities. Quite frankly, if I were in Ontario or in Quebec I might have a different view about international trade from that which I have from being in British Columbia. But it is one of the problems of the national Parliament of Canada that we have somehow to reconcile the legitimate self-interest of the five economic regions of our country. I must say that much of the revenue and income derived in British Columbia is derived outside of Canada from countries in which some of our chief suppliers have, from time to time, emerged. I make no unqualified plea for recognition of free-trade principles, but at the same time free-trade principles are not without effect in at least our region of the country, and I know in others.

I have to acknowledge a great deal of sympathy for the task that has been placed upon your committee in examining this legislation. I will be frank to say that I do not think we, in making a representation on behalf of B.C. Hydro, come here with any universal philosophy that would be of particular interest to you. But I do say that the particular difficulty that I foresee will be visited upon our corporation is certainly not the conscious intention of the Parliament of Canada, nor would it be the conscious intention of your committee.

• 1600

Therefore, I have to acknowledge that we have given you a thorny problem. For that, I can only suggest that we have to make a conscious effort to keep our business problems simple and to keep them as straightforward and, in terms of international trade, as transparent and as predictable and as amenable to the rule of law, both internally and externally, as is possible. Otherwise, in ways that are probably very difficult to foresee, many of the manufacturing concerns of our country that seek to compete abroad will find, in subtle ways, retribu-

[Translation]

à l'étranger. Par conséquent, il ne serait pas dans l'intérêt à long terme du Canada d'envisager un processus qui sera perçu par les autres comme des barrières non tarifaires complexes et je dois dire, qu'à court terme, ce processus aurait une incidence négative sur les intérêts de ma province, comme en témoigne le mémoire de la province, et surtout en ce qui concerne le domaine de l'électricité, domaine à l'égard duquel j'exerce actuellement des responsabilités professionnelles.

Vous allez peut-être penser, en ce qui concerne les consommateurs, que ce dont j'essaie de convaincre le Comité est déjà offert au nom de plus de 1,1 million de consommateurs d'électricité qui sont des hommes d'affaires ordinaires en Colombie-Britannique et que certains qui comparaissent devant vous ont des circonscriptions plus importantes.

Mais ceci étant dit, je dois reconnaître que je ne m'attends pas à ce que ces choses qui sont terriblement importantes pour nous à l'heure actuelle le soit autant pour l'Ontario Hydro ou Hydro-Québec. Je n'essayerai pas de parler au nom des sociétés, sauf pour dire que je reconnais qu'Hydro-Québec et Ontario Hydro se situent au centre même de l'industrie au Canada et qu'un bon nombre des grands fournisseurs canadiens sont des grands clients canadiens de ces deux sociétés. Bien franchement, si j'étais en Ontario ou au Québec, j'aurais peut-être une opinion différente de l'échange international de celle que j'ai, étant originaire de la Colombie-Britannique. Mais c'est là l'un des problèmes du Parlement fédéral du Canada, qu'il lui faut d'une manière quelconque réconcilier les intérêts légitimes des cinq grandes régions économiques de notre pays. Mais je dois dire qu'une grande part du revenu de la Colombie-Britannique provient de l'extérieur du Canada, de pays d'où sont venus certains de nos grands fournisseurs, à un moment donné. Je ne préconise pas sans aucune réserve la reconnaissance des principes de la libre entreprise, mais en même temps, ces principes ne sont pas sans incidence, du moins sur notre région du pays et je le sais, sur d'autres également.

Je dois dire que j'éprouve beaucoup de sympathie pour les membres du Comité chargés d'étudier ce projet de loi. Et bien franchement, je doute que nous, en vous présentant un mémoire au nom de la BC Hydro, ayons une philosophie universelle à vous recommander qui soit susceptible de vous intéresser particulièrement. Mais j'aimerais ajouter que les difficultés auxquelles, je le pense, notre société aura à faire face, ne sont certes pas directement attribuables à une intention consciente du Parlement canadien, ni de votre Comité.

Nous vous avons donc saisis d'un problème assez épineux. À cela, je ne peux que proposer que nous fassions un effort conscient afin que nos problèmes restent aussi simples que possible et, en terme de commerce international, que nous conservions une attitude aussi prévisible, ouverte et souple que possible quant à la lettre de la loi, tant sur une base intérieure qu'extérieure. Autrement, je crains qu'un grand nombre de nos industries qui essaient de livrer concurrence à l'étranger seront punies d'une façon subtile et impossible à identifier.

[Texte]

tions visited upon them, in ways they may never be able to identify.

I would say that I would try to answer questions raised by your committee, but in referring to the brief, I accept personal responsibility for its contents. I acknowledge to you, Mr. Chairman, that we have carved out an area of discussion with respect to which we would have preferred not to have been called. But someone else has carved out an area of discussion about which we cannot be silent, and we have not been.

We were fortunate, I think, in the views of others that have been previously expressed to you. I refer particularly to the letter of Mr. John W. Day of the Cassells firm under date of August 11, which has already gone to you, which summarizes, in ways that are very succinct, our views on that particular narrow, part of the issue, and I have been aware from the few transcripts I have read that you have had the advice of others, which tends to reflect concerns of which I am conscious.

I would be hopeful that as your committee's deliberations proceed you would find ways of accommodating what I think are very practical problems and of avoiding the trap of process, which would serve unnecessarily to defeat our access to technology, which represents the state of the art both as to price and technique, from others. If I continue longer I will be in danger of making a speech.

The Chairman: Mr. Bonner, age has been good to you. You have not lost your zeal or your gift for understatement. You have pointed out that this is a very difficult problem, so cabinet put the three possible brains they could find on this committee. I forgot to introduce my good friend John Thomson, on my left. Mr. Nystrom is away on business but—Oh, he is back, so we are all here; we are very modest and we are not going to reflect on our capabilities.

I think, talking very seriously, this subcommittee has been unusual, as you know, in that—I will not repeat it ad nauseam—we have a discussion paper, proposed legislation. It has been for me, at least, very fascinating, because it has been a new area for me, it is a long way from some of things I have been attached to—although as I listen to them we are not all that different; common sense, I suppose, and little water in our wine.

I am very pleased that you have reiterated what I already knew, as one of your admirers, and that is your buy—Canadian preference. I think it puts to rest any impression that you do not give a damn about what happens if it is in Upper Canada. Your own little tariff barrier, your buy—B.C. preference, is normal, natural, and part of our federal system.

I can only repeat my own philosophy, and that is that, I tend by nature to be a strong believer in GATT and in free trade wherever possible, within confines—not being world Boy

[Traduction]

Je serai heureux d'essayer de répondre à toutes les questions que pourront soulever les membres du comité. Pour ce qui est de notre mémoire, j'en accepte la responsabilité entière. J'aimerais vous dire, monsieur le président, que nous avons entamé ici un domaine de discussions que j'aurais préféré ne pas aborder. Mais quelqu'un d'autre a cerné un domaine de discussions à l'égard duquel nous ne pouvons garder le silence et nous ne l'avons pas fait.

Nous avons eu beaucoup de chance au niveau des opinions qui vous ont déjà été exprimées par d'autres. Je veux parler plus particulièrement de la lettre de M. John W. Day, de la société Cassells, en date du 11 août, qui vous a été envoyée et qui résume de façon très succincte nos vues sur cet aspect très particulier de la question. Et je sais également, ayant lu quelques-uns des comptes rendus de vos réunions, que vous avez aussi reçu d'autres avis qui reflètent des préoccupations dont je suis conscient.

J'espère que, à mesure que vous continuez vos délibérations, vous trouverez des solutions à des problèmes d'ordre vraiment pratique et que vous éviterez le piège qu'est le processus qui constituerait un obstacle à notre accès aux connaissances actuelles dans le domaine de la technologie tant en ce qui concerne les prix que les méthodes. Je n'irai pas plus loin car je finirais par faire un discours.

Le président: Monsieur Bonner, je dois dire que les années semblent vous avoir épargné. Vous n'avez perdu ni votre zèle ni votre don pour les euphémismes. Vous avez dit qu'il s'agissait d'un problème très compliqué et que c'est pourquoi le Cabinet avait affecté les trois personnes les plus intelligentes qu'il pouvait trouver à ce comité. J'ai oublié de vous présenter mon bon ami, John Thomson à ma gauche. M. Nystrom est retenu ailleurs mais—ah je vois qu'il est revenu—nous sommes donc tous ici. Nous sommes très humbles et nous ne parlerons pas plus longuement de nos compétences.

Mais bien sérieusement, ce sous-comité est assez inusité, comme vous le savez, en ce que—je ne le répéterai pas ad nauseam—nous avons un document de travail, un projet de loi à étudier. Cela m'intéresse énormément car c'est un nouveau domaine pour moi. Cette question est très éloignée de mes grandes préoccupations—mais à mesure que nous procédons, je constate qu'elle n'est pas si différente. Il s'agit de bon sens et je suppose, de mettre un peu d'eau dans notre vin.

Je suis très heureux de voir que vous avez répété ce que je savais déjà en tant que l'un de vos admirateurs, à savoir, qu'il faut commencer par acheter des produits canadiens. Cela calme nos craintes que vous ne vous inquiétiez pas du tout de ce qui se passe si cela se passe dans le Haut-Canada. Vous avez votre propre petite barrière tarifaire, vous préférez acheter des produits de la Colombie-Britannique ce qui est normal et naturel et forme partie de notre régime fédéral.

Je ne peux que vous répéter ma propre philosophie qui est que j'ai tendance par nature à croire fermement dans le GATT et dans la libre entreprise là où c'est possible, en-dedans de

[Text]

Scouts necessarily. Nor do I find it incompatible with that philosophy to provide in our legislation what we need to retaliate when retaliation is obvious against countervailing and against flagrant dumping and things of this nature. I think it is quite compatible with the whole spirit of GATT to be so provided.

• 1605

I think what we are really doing here is adding to the effect of our existing legislation. I think it is a misnomer to suggest that we are changing import policy, but we have grown a little beyond our mandate, which makes it interesting. We travelled a bit.

In your own particular area, I cannot visualize anything coming out of this committee that would bar you from what I consider to be open and welcome competition from our trading partners. It would be, I think—again, only to express my own view—self-defeating to start that kind of attitude, so we are not looking for that, but we have an obligation to Canadian manufacturers to see that their offshore competition is fair.

Mr. Bonner: On that score, as you know, Mr. Chairman, there has never been a situation in which we were involved in which offshore injury has been demonstrated before any tribunal.

The Chairman: Really what we are trying to do is find ways and means of emphasizing fairness and making sure that we are meeting our obligations to our domestic suppliers or manufacturers to see that they are working in an area that is fair, and if they lose orders that they lose them fairly. I may have some wrong views about procurement policy, that is another thing that is not in our mandate, and when we look at that \$28 billion that you think you are spending over the next decade, it makes me a protectionist, for the moment.

I think we might start with specific questions. I might ask John Thomson if he would like to start a round on this.

Mr. Bonner: It may be that in response to questions I would like to call on one of my colleagues, and I presume that would be agreeable.

The Chairman: Feel free; no problem. We may at times, ask for the add piece of advice or question from the advisers—whom we tolerate around here.

Mr. Thomson: Mr. Chairman, I have to confess that I am not too sure where to start on the questioning. I think I gathered from your remarks, Mr. Bonner, that you saw the process that is being put forward in the proposals as a non-tariff barrier that would thwart, perhaps, the foreign competition bidding on your projects. I am just trying to put a handle on to what extent is . . . Do you really think the proposals are going to impede a foreign competitor from bidding? When you mention \$28 million, I would think the foreign competitor, in

[Translation]

certaines limites—je ne crois pas qu'il faille nécessairement devenir des *boy-scouts* du monde. Je ne crois pas non plus que cela soit incompatible avec la philosophie selon laquelle il convient d'intégrer à notre loi les dispositions dont nous avons besoin pour réagir, lorsqu'il le faut, contre la compensation et les cas flagrants de dumping et ainsi de suite. Je pense que cette philosophie est fort compatible avec l'esprit du GATT.

Je pense qu'en fait ce que nous faisons ici c'est d'ajouter à la loi existante. Je pense qu'il est plus ou moins faux de dire que nous modifions notre politique d'importation. Mais nous avons un peu dépassé notre mandat, ce qui rend la chose encore plus intéressante. Nous avons voyagé un peu.

Dans votre région particulière, je n'entrevois pas que les recommandations de ce Comité vous mettent à l'abri de la concurrence loyale et bienvenue de nos partenaires commerciaux. Cela serait—je n'exprime encore une fois qu'une opinion personnelle—tout à fait infructueux que d'adopter ce genre d'attitude. Ce n'est pas ce que nous voulons. Mais nous avons une obligation envers les fabricants canadiens d'assurer que la concurrence provenant de l'étranger est loyale.

M. Bonner: A cet égard, comme vous le savez, monsieur le président, il n'y a jamais eu de cas où l'on a réussi à montrer devant un tribunal qu'il y avait eu préjudice provenant de l'étranger.

Le président: En définitive, ce que nous essayons de faire, c'est de trouver des moyens d'assurer la justice et de faire en sorte que nous rencontrions nos obligations envers nos fournisseurs ou fabricants canadiens, pour leur assurer un climat juste et pour veiller à ce que, lorsqu'ils perdent des commandes, ils les perdent équitablement. Je me trompe peut-être en ce qui concerne la politique d'approvisionnement, cela est une autre question qui ne relève pas de notre mandat. Et lorsque l'on considère les 28 milliards de dollars que vous pensez dépenser au cours de la prochaine décennie, cela me donne l'idée de devenir protectionniste.

Je pense que nous pourrions passer maintenant à la période des questions. Est-ce que John Thomson voudrait commencer?

M. Bonner: Il se peut que je demande à mes collègues, si cela ne vous ennuie pas, de répondre à certaines questions.

Le président: Sentez-vous libre de le faire, il n'y a aucun problème. Il se peut qu'à certain moment nous adressions des questions à des conseillers que nous tolérons toujours ici. Nous pourrions aussi avoir besoin de leur avis.

M. Thomson: Monsieur le président, je dois avouer que je ne suis pas très certain où commencer. J'ai cru comprendre, d'après ce que vous avez dit, monsieur Bonner, que vous considérez le processus qui est proposé comme une barrière non tarifaire qui entraverait, en quelque sorte, la possibilité pour des étrangers de faire des offres concurrentielles à l'égard de vos projets. Je veux simplement comprendre un peu mieux la situation . . . Croyez-vous vraiment que ces propositions empêcheraient un concurrent étranger de présenter une sou-

[Texte]

viewing the opportunity, would not be dissuaded by the proposals—as I see them, in any event.

Mr. Bonner: When I spoke of the \$28 billion in the decade, including re-financing, of course all of that is not going to go on equipment. But assuming that \$5 billion of it went on it, any two or three percentage points, if all other things were equal, that we were debarred by a process from saving has to amount to an awful lot of money, which goes directly on our rates within British Columbia.

In more direct response to your question, do I think it will constitute a barrier, I do. I do not think there is any question about that, because you have a situation in which you invite tenders, statutorily you must invite them world-wide. A tenderer will look at the invitation. He will look at the tens, and in some cases hundreds, of thousands of dollars of response expense that a reply to that invitation entails. He will then say: Well, if I win on all merits, but someone lodges a complaint, when, if ever, do I get a contract? He will then have to decide if the game is worth the candle. On a piece-by-piece basis, a \$10-million contract here or a \$5-million contract there, I think you can just imagine the scurrying around that would be involved by the Department of Revenue or whoever the economic police turned out to be, in scrutinizing this massive business. I merely say that there is no exercise in the commercial world of a comparable nature.

• 1610

Mr. Thomson: We have talked a number of times about a special task force that would be involved in some institution of the government to look at major capital projects. Do you think that is impractical?

Mr. Bonner: I cannot imagine what attributes the task force would suddenly attract that would make it practical. The business of our scrutinizing fairly detailed bids, which are in response to a detailed invitation to tender, is a process that involves professionals who do nothing else in their lives for weeks. I think, with a proper obeisance to humility in high places, it might not be asserted that any department of government has a comparable skill, unless it imports masses of people specifically for that purpose.

Mr. Thomson: What would your view be of co-operating in such a way with that task force as to expedite the decision-making process?

Mr. Bonner: I think you would have to know what the decision-making process was. If you are inviting someone to take part in a precise process, as you might say a criminal prosecution is—it is almost mathematical; the factors are there, the judgments are there, there is a jurisprudence as to proofs, and so on—that is one thing, but if you are inviting co-operation in an administrative process, which for lack of definition is made up as you go along, it is a game without

[Traduction]

mission? En ce qui me concerne, je doute qu'un projet de l'ordre de 28 millions de dollars découragerait des concurrents étrangers à faire des offres.

M. Bonner: Lorsque j'ai parlé de 28 milliards de dollars pour la prochaine décennie, y compris le refinancement, cela ne voulait évidemment pas dire que tout ce montant serait consacré à l'équipement. Mais en présumant que 5 milliards de dollars seraient réservés à l'équipement, 2 ou 3 p. 100, toutes autres choses étant égales, d'économies perdues en raison de l'existence d'un processus, équivaut à beaucoup d'argent, ce qui aurait une incidence directe sur nos taux en Colombie-Britannique.

Mais pour répondre plus directement à votre question, à savoir si je considère ce processus comme une barrière, la réponse est affirmative. Je pense qu'il n'en fait aucun doute, parce que nous avons une situation où on est obligé, par la loi, de lancer des appels d'offres à l'échelle internationale. Les soumissionnaires vont examiner ces appels d'offres et, comme il en coûte des dizaines et, dans certains cas, des centaines de milliers de dollars pour répondre à ces invitations, les concurrents étrangers se demanderont: si j'obtiens en principe le contrat, mais que quelqu'un formule une plainte, quand, si jamais, est-ce que j'obtiendrai en fait ce contrat? Il devra alors décider si le jeu en vaut la chandelle. S'il y a un contrat de 10 millions de dollars ici, et un contrat de 5 millions de dollars là, vous pouvez facilement vous imaginer à quel point le ministère du Revenu ou tout autre «police» économique serait obligé de courir pour surveiller cette entreprise massive. Je veux simplement dire qu'il n'existe dans le monde commercial rien de nature comparable.

M. Thomson: Nous avons discuté nombre de fois de la création d'un groupe de travail spécial travaillant dans quelque institution du gouvernement qui se pencherait sur les grands projets d'immobilisation. À votre avis, est-ce impossible?

M. Bonner: Je n'arrive pas à m'imaginer de quels attributs on pourrait soudainement doter ce groupe de travail, afin de le rendre pratique. Notre tâche d'examiner des devis assez détaillés présentés en réponse à des appels d'offres constitue un processus confié à des professionnels qui ne font rien d'autre pendant des semaines. Je crois, tout en faisant preuve d'une grande humilité, qu'on ne saurait prétendre qu'aucun ministère gouvernemental possède de des compétences comparables, à moins d'engager beaucoup de gens expressément à cette fin.

M. Thomson: Que pensez-vous d'une collaboration avec ce groupe de travail de façon à accélérer le processus de prise de décision?

M. Bonner: Je crois qu'il faudrait savoir quel sera le processus de prise de décision. Si vous voulez parler d'inviter quelqu'un à prendre part à un processus précis, semblable à une poursuite au criminel... C'est presque mathématique; les facteurs sont là, les jugements sont là, la jurisprudence sur la preuve existe, etc.—voilà une chose, mais si vous sollicitez la coopération dans un processus administratif qui, faute de définition, s'élabore au fur et à mesure, c'est un jeu sans règle,

[Text]

rules, it is music without notes. I am not sure how you would be expected to co-operate with it.

The Chairman: John, could I ask the witness a question?

Mr. Thomson: Carry on.

The Chairman: I want to carry on on just one point before we get away. Mr. Bonner, you mentioned the scrutiny with which you are going to scrutinize the tender, and the expertise and the engineering, and I am sure what you are saying I can accept without reservation, because you had to prepare specs for the work, but frankly, is dumping, with or without injury, one of your criteria that you will be examining? Why should it be?

Mr. Bonner: I am not certain what is to be found as the definition of dumping. Dumping is a pejorative. It may or may not—

The Chairman: That is not harmful unless it is attached to injury. But under your criteria when your tenders come in—and you have stated very specifically that there is an obligation to your consumer to get the most for your dollar; that is your aim, and you have a policy here and there—following Mr. Thomson's point, you made the point that you certainly have all the expertise, and what would you need an additional group for? The additional group certainly would be moving along with one specific mandate, to determine whether or not there is an element of dumping with injury. It is very possible in a non-harassment way, but—

Mr. Bonner: No, I think my difficulty is really in having a good understanding of what is implied by dumping at this point.

The Chairman: Fair enough.

Mr. Bonner: In classic economics, which may not have too much relevance to our discussion, dumping is the sale abroad at prices much less than in the home market. Now, it is conceivable that those prices that come to us at or above the domestic market are even higher than some of the domestic competition prices we are getting. So you are bothered, I think, initially by the question of dumping. It may well be that on our analysis of the technologies, the reliabilities and the state of the art, we would be well advised to go offshore at a higher price. I offer that as an example, because it is not clear to me what dumping is, what definition of dumping we are now being invited to compare it with.

The Chairman: The definition you have stated is exactly the definition we specified in our book, the definition of GATT. I think you would agree with me that dumping per se is not tragic; it is dumping where there is discernible injury arriving from the dumping.

• 1615

I know John wants to go further. I will come back to the point after. Sorry, John, go right ahead.

[Translation]

une musique sans note. Je ne sais pas au juste comment on s'attendrait à notre coopération.

Le président: John, puis-je poser une question au témoin?

M. Thomson: Allez-y.

Le président: J'aimerais simplement donner suite à un point avant que nous ne partions. Monsieur Bonner, vous avez mentionné le sérieux avec lequel vous examinez les devis, la compétence et les connaissances techniques, et je suis persuadé pouvoir accepter sans réserve ce que vous dites, parce que vous avez dû préparer le cahier des charges, mais très franchement, le dumping, avec ou sans préjudice, figure-t-il dans les critères dont vous tenez compte? Pourquoi figurerait-il?

M. Bonner: Je ne sais au juste quelle est votre définition de dumping. L'expression est péjorative. Cela est ou n'est pas...

Le président: Ce n'est pas un mal, à moins qu'il n'y ait préjudice. Toutefois, en vertu de vos critères, lorsque vous recevez les soumissions—et vous avez affirmé très catégoriquement que vous avez l'obligation envers votre client d'obtenir le maximum pour son argent; c'est là votre objectif et vous suivez une politique ici et là—suite à la question de M. Thomson, vous avez fait valoir que vous possédez certainement toute la compétence; alors pourquoi auriez-vous besoin d'un autre groupe? Or ce nouveau groupe serait certainement doté d'un mandat précis: voir s'il y avait ou non un élément de dumping avec préjudice. C'est très possible, sans qu'il y ait harcèlement, mais...

M. Bonner: Non, en réalité, j'éprouve de la difficulté, je crois, à bien comprendre ce que vous entendez par dumping.

Le président: Très bien.

M. Bonner: En économie traditionnelle, ce qui n'est peut-être pas très pertinent dans le cadre de nos discussions, le dumping se définit comme la vente à l'étranger à des prix moindres que le prix du marché national. Or il est concevable que ces prix qu'on nous demande soient au même niveau ou supérieurs à ceux du marché national, tout en étant plus élevés que certains prix demandés par la concurrence nationale. Vous êtes donc ennuyés je crois, au départ, par la question du dumping. Il se peut fort bien que lors de notre analyse de la technologie, de la fiabilité et de l'état des connaissances, nous nous rendions compte que nous aurions avantage à acheter à l'étranger à des prix plus élevés. Ce n'est qu'un exemple, car je ne comprends pas très clairement ce qu'est le dumping, à quelle définition du dumping nous devons le comparer.

Le président: La définition que vous venez de formuler est exactement celle que nous précisons dans notre livre, la définition du GATT. Je crois que vous conviendrez comme moi que le dumping comme tel n'est pas tragique; ce qui l'est, c'est le dumping qui entraîne un préjudice véritable.

Je sais que John veut poursuivre. J'y reviendrai plus tard. Excusez-moi, John, allez-y.

[Texte]

Mr. Thomson: Insofar as they relate to the future purchases of B.C. Hydro of capital equipment, to what extent is the Canadian industry monopolistic or oligopolistic, or is it highly competitive?

Mr. Bonner: What I am concerned with are heavy goods—generators. In practical terms, I think there are two suppliers of generators in Canada. One does not do business outside of Quebec, for all practical purposes, and so there is, I think, in fairness, one supplier of major generators in Canada.

On an issue that I have recorded here, we do not want to be left alone in the room with one supplier, however exemplary that supplier may be in the eyes of others. The state of the art and the state of reliability and things of that sort are bothersome to us at the moment.

Mr. Thomson: Is this just confined to generators?

Mr. Bonner: That is where our problem primarily arises. I think in almost everything else there is good competition within the country and good competition internationally.

My colleagues have reminded me that my remarks apply to turbines as well. There are essentially only two suppliers in Canada.

The Chairman: What is the second one? MIT?

Mr. Bonner: MIL.

The Chairman: Is there not now a Swedish firm established in Canada?

Mr. Thomson: Just coming back to the question of the definition of a sale, or irrevocable tender, that you talked about, it occurred to me that we might be able to get around that problem by forgetting about the legalities of calling an irrevocable tender a sale and just say that there would be a screening process that would take place based on an irrevocable tender. Now, I know that this does not solve the problem about maybe discouraging foreign bidders; that is another problem, but at least we do not have to, I do not think An irrevocable tender, if you accept it, constitutes a sale.

Mr. Bonner: If you accept it, it does, but not before.

Mr. Thomson: That is right, but there could be a screening process take place before a sale. How long would it normally take for you to arrive at a point to make a decision to accept an offer on a large piece of equipment?

Mr. Bonner: A couple of months, maybe less.

The Chairman: Ninety days?

Mr. Bonner: Maximum.

You will appreciate that our procurement is in relation to a critical path in these projects, which are ordinarily very finely worked out, and we try to work things in respect of that critical path.

[Traduction]

M. Thomson: Dans le cas des achats futurs de matériels coûteux par B.C. Hydro, jusqu'à quel point l'industrie canadienne est-elle monopolistique, oligopolique, ou est-elle très concurrentielle?

M. Bonner: Ce qui m'intéresse, c'est l'équipement lourd—les génératrices. En termes pratiques, je crois qu'il existe au Canada deux fournisseurs de génératrices. L'un, à toutes fins pratiques, ne vend pas à l'extérieur du Québec et donc, il existe, je crois, en réalité, un fournisseur de génératrices lourdes au Canada.

J'ai justement une note à ce sujet, nous ne voulons pas qu'on nous laisse seuls face à un fournisseur, aussi exemplaire puisse-t-il être aux yeux des autres. Ce qui nous ennuie en ce moment, c'est d'être à la fine pointe de la technique et d'avoir de l'équipement fiable.

M. Thomson: Est-ce uniquement le cas des génératrices?

M. Bonner: C'est surtout dans ce secteur que se pose notre problème. Dans le cas, je crois, de presque tout le reste, la concurrence est bonne et au pays et sur le plan international.

Mes collègues me rappellent que mes remarques visent également les turbines. Essentiellement, il n'en existe que deux fournisseurs au Canada.

Le président: Quel est le deuxième? MIT?

M. Bonner: MIL.

Le président: N'existe-t-il pas maintenant une maison suédoise au Canada?

M. Thomson: Revenons à la définition d'une vente, ou d'une soumission irrévocable dont vous avez parlé; il me vient à l'esprit que nous pourrions peut-être contourner la difficulté en oubliant les aspects juridiques qui font qu'une soumission irrévocable constitue une vente et dire simplement qu'il y aurait un processus d'élimination dans le cas des soumissions irrévocables. Je sais que cela ne règle pas le problème de peut-être décourager les soumissionnaires étrangers; c'est là un autre problème, mais au moins, nous n'aurions pas, du moins je ne le crois pas . . . Une soumission irrévocable, si vous l'acceptez, constitue une vente.

M. Bonner: Si vous l'acceptez, oui, mais pas avant.

M. Thomson: C'est juste, mais on pourrait adopter un processus d'élimination avant la vente. Combien de temps s'écoule normalement avant que vous ne soyez prêts à prendre la décision d'accepter une soumission visant une pièce d'équipement lourd?

M. Bonner: Quelques mois, parfois moins.

Le président: 90 jours?

M. Bonner: Au maximum.

Vous comprendrez que nos achats dans le cadre de ces projets sont assujettis à un chemin critique mis au point très précisément et que nous essayons de respecter.

[Text]

The Chairman: Again, this is a learning process here; we cannot conclude what our large conclusions are going to be. We are coping, but I think from perseverance understand the situation fairly well and see a problem which is only one problem. Our mandate is not a CGE-EDC problem, our problem relates to all importers/exporters, our philosophy has to be all-embracing. We see this particularly unique situation for reasons we have been getting into.

You mentioned yourself that, for at least part of the time you tender, you do consider the tender to be irrevocable, at least for the period you need to examine it, and therefore you presume that your potential supplier, Canadian or offshore, will respect and consider it irrevocable until such time as you have had a reasonable period to study the tender; he does not pull it back in 30 days or halfway through.

Mr. Bonner: Not without penalty.

• 1620

The Chairman: Fair enough, and that is logical, otherwise you could not do business. If we were somehow able to, through statute, regulations, attitude, whatever, . . . the first stage in the whole question of dumping with injury, to that 90-day period when you yourself considered it irrevocable . . . I do not want to see you in a position where you are dependent on one single supplier, which happens to be MIL, if you like, or Canadian General Electric. It is not a question of the quality of CGE, which is excellent as you say in all the fields you are doing business. You might have one transaction out of many thousands that dispute. The fundamental thing philosophically is where it was consumers' money and with a mandate, legislative as you pointed out, you do not want to be at the mercy of one supplier only; that is normal enough. Therefore you would take a dim view of any non-tariff barriers we may impose that would limit you to that, if only because you need the competition to keep prices within reason, quality, et cetera. I understand that. I have no trouble with that philosophically. At the same time, I am a little concerned, as a layman in the thing, about the real possibility of Canadian suppliers, MIL, CGE, or anyone else, who may come along losing business on order through dumping that eventually, maybe two or three years later, may prove to be dumping with injury. It is like somebody dumping a million pairs of jeans in Victoria or Vancouver, or Montreal where we are more prone to use them.

Mr. Bonner: The converse to that question, Mr. Chairman, with respect, is that the consumers in a certain part of the country may be precluded from an advantageous arrangement by reason of the discouraging process you are contemplating.

The Chairman: Okay. You, Bob, have put a discouraging process on there; it is not what we are contemplating at all. We

[Translation]

Le président: Encore une fois, nous sommes ici en exercice d'apprentissage; nous ne pouvons conclure quelles seront nos conclusions. Nous arrivons à suivre, et je crois qu'avec persévérance, nous sommes arrivés à comprendre assez bien la situation et à voir le problème, qui n'est pas le seul. Notre problème ne porte pas uniquement sur CGE-EDC, notre problème porte sur tous les importateurs-exportateurs, notre philosophie doit tout englober. Nous sommes témoins de cette situation particulièrement unique pour les raisons que nous avons abordées.

Vous avez vous-même mentionné que pendant au moins une partie du temps où vous avez une soumission, vous considérez celle-ci irrévocable, du moins pendant que vous l'examinez, et par conséquent, vous présumez que votre fournisseur éventuel, qu'il soit canadien ou étranger, la respectera et la considérera irrévocable du moins jusqu'à ce que vous ayez eu un temps raisonnable pour l'étudier; il ne retire pas son devis au bout de 30 jours ou à mi-chemin.

M. Bonner: Pas sans sanction.

Le président: C'est bien, et c'est logique, car autrement cela ne fonctionnerait pas. Si nous pouvions y parvenir, par le biais de lois, de règlements, de politiques ou quoi que ce soit . . . la première étape de toute la question du dumping avec préjudice, est cette période de 90 jours alors que vous-même vous pensiez que c'était irrévocable . . . je ne veux pas vous voir dans une position où vous compterez uniquement sur un seul fournisseur, que ce soit MIL ou si vous voulez la compagnie Générale Electrique du Canada. Ce n'est pas la qualité des biens et services de la Générale Electrique qui est en cause et qui est excellente comme vous dites dans tous les domaines de vos activités. Il peut s'agir d'une transaction sur bien des milliers qui entraînera des difficultés. L'essentiel, en principe, c'est qu'il s'agit de l'argent du consommateur et, avec un mandat législatif comme vous l'avez souligné, vous ne voulez pas être à la merci d'un seul fournisseur; c'est tout à fait normal. Donc, vous accueillerez mal toutes mesures de barrières non tarifaires que nous imposerions et qui vous limiteraient à cela, ne serait-ce que pour la raison que vous avez besoin de la concurrence pour maintenir les prix à un niveau raisonnable et la qualité etc. Je comprends cela. Je n'ai pas de difficulté à comprendre ce principe. En même temps, n'étant pas spécialiste de la chose, je m'inquiète un peu de la possibilité réelle que des fournisseurs canadiens, que ce soit MIL, CGE ou n'importe qui, finiront par subir des pertes à cause du dumping dont les dommages ne se manifesteront que deux ou trois ans plus tard. C'est comme si quelqu'un laissait 1 million de paires de jeans en dumping à Victoria ou Vancouver, ou à Montréal où l'on est plus susceptible de les utiliser.

M. Bonner: Le pendant de cette question, monsieur le président, je vous le dis respectueusement, c'est que les consommateurs de certaines régions du pays seront peut-être privés d'un accord avantageux à cause du processus décourageant que vous envisagez.

Le président: Bien. Vous parlez, Bob, d'un processus décourageant; et ce n'est pas du tout ce que nous envisageons. Ce

[Texte]

are contemplating, hopefully—and maybe naively determining—as early as possible, theoretically or ideally, in that 90-day period whether there is dumping with injury. I cannot see how you can adequately compensate the workers in a plant, whether it be in Ontario or wherever it may be, for the lost jobs and for the manhours. I do not have to explain that to you. You understand that.

Mr. Bonner: I want to point out that in the case of one example in the past it was found that the industry, giving rise to the complaint, had no capacity to take additional work, in any event. It may not be today's case, but that has been the case.

The other question that I would invite your committee to consider is: How would that machinery be composed? What criteria would it invoke? How transparent would the process be? To what degree would those injuriously, or otherwise, affected be part of the process. And in the result of those considerations, would it be seen to work?

The Chairman: I think you have put your finger right on the crux of things. Maybe I can ask you something, knowing you from the old days as being quite receptive, and also not so receptive at times. Would you be prepared—and your officials—to enter into that kind of a dialogue, theoretically as of tomorrow, to help us come to a conclusion in that particular area?

Mr. Bonner: I think we would like to have the opportunity to examine how the process would evolve before we would be asked how to respond to it.

The Chairman: Well, not only how it was evolved, have some part of the evolution. It seems to me this is a Canadian problem, and you do not have to express your Canadianism, I know it by past experience, as we all do, and you will buy Canadian, buy B.C. My visit out to B.C., and John's and Warren's, made it very clear that Canadians are Canadians, and the westerners, including yourself, do care what happens in the industrial heartland of Ontario and Quebec, and that is reflected when you buy Canadian. But really what we are trying to do is make sure that the element of competition, which is important to the consumer in British Columbia, is retained; that we do not elect any non-tariff barriers unintentionally; that is the least thing.

Mr. Bonner: If you are devising some process along those lines and you invite our comments on the process, of course we would be forthcoming on it.

• 1625

The Chairman: And could we stretch comments to co-operation, or input?

Mr. Bonner: You cannot offer comment without being co-operative.

[Traduction]

que nous visons à faire, peut-être un peu naïvement, c'est de déterminer dès que possible, dans cette période de 90 jours, s'il y a ou non dumping avec préjudice. Je ne vois pas comment vous pouvez indemniser adéquatement les travailleurs d'une usine, que ce soit en Ontario ou ailleurs, pour les pertes d'emplois et les heures de travail perdues. Je n'ai pas à vous expliquer cela. Vous le comprenez.

M. Bonner: Je veux vous faire remarquer que dans un cas cité en exemple dans le passé, on a constaté que l'industrie qui avait fait l'objet de la plainte ne pouvait pas prendre plus de travail de toute façon. Ce n'est peut-être plus le cas aujourd'hui, mais cela l'a déjà été.

L'autre question que j'inviterais votre Comité à étudier c'est: comment ce processus fonctionnerait-il? Sur quel critère serait-il fondé? Dans quelle mesure le processus serait-il «transparent»? Dans quelle mesure les parties qui ont subi des préjudices ou autres dommages seraient-elles intégrées au processus? Et après avoir répondu à ces questions, pensez-vous que le processus pourrait fonctionner?

Le président: Je pense que vous venez de faire ressortir l'essentiel de la question. Je puis peut-être vous poser une question, étant donné que je vous connais depuis bien des années et que je sais que vous êtes assez réceptif parfois et pas trop ouvert en d'autre temps. Seriez-vous disposé, avec vos adjoints, à participer à ce genre de dialogue, en théorie, disons à partir de demain, pour nous aider à trouver une solution à cette question particulière?

M. Bonner: Je pense que nous aimerions avoir l'occasion d'étudier comment le processus évoluerait avant qu'on nous demande nos réactions.

Le président: Eh bien, il faudrait parler de l'évolution du processus. Il me semble que c'est un problème canadien, et vous n'avez pas à exprimer votre nationalisme canadien, car je sais par expérience comme nous tous d'ailleurs, que vous achèterez des produits canadiens, ou des produits de la Colombie-Britannique. Lors de ma visite en Colombie-Britannique, on m'a fait comprendre très clairement que les Canadiens sont Canadiens, et que les habitants de l'Ouest, y compris vous-même, vous vous souciez de ce qui se produit dans le centre industriel de l'Ontario et du Québec, et cela se reflète dans votre politique d'achat au Canada. Mais ce que nous essayons effectivement de faire, c'est de nous assurer de conserver cet élément de concurrence qui est si important pour le consommateur de la Colombie-Britannique, et de ne pas permettre des barrières non tarifaires sans le savoir, c'est la moindre des choses.

M. Bonner: Si vous élaborez un processus à l'intérieur de ces grandes lignes et que vous nous invitez à le commenter, nous nous ferons un plaisir évidemment de le faire.

Le président: Et en plus de vos commentaires, l'on pourrait peut-être obtenir votre collaboration, ou votre participation?

M. Bonner: Il est impossible de faire des commentaires sans collaborer.

[Text]

The Chairman: Well, would you go so far as to be part of a committee?

Mr. Bonner: You mean, some of our people?

The Chairman: Yes, we have a joint problem really.

Mr. Bonner: Yes, I think it would be highly desirable to be part of an examination of the question.

The Chairman: That is music to my ears. John, would you like to ask a question here?

Mr. Thomson: What kind of process are we talking about here? Are we talking about this screening process, this determination of injury prior to acceptance of an irrevocable tender? Is that what we are discussing?

Mr. Bonner: I think we are examining the criteria of some process yet to be put in place.

Mr. Thomson: Some process that would deal with the question of an irrevocable tender and the question of how we would examine the technical competence of the competing tenders, the reliability as well as price. Is that what we are talking about?

Mr. Bonner: I do not think we can back away from that examination if it is going to be made, and if it is going to be made we should be part of it. What I tried to say earlier, and the points to which I felt the Chairman's invitation was responsive, was that if we are going to get into this kind of a formula, it has to have greater precision, greater criteria than the particular considerations which might come to mind of some administrative officer somewhere responsible to no particular statute. What I am trying to say is that if you are going to court with a very serious probability of frightening away legitimate access to technology abroad, you have to do it in some way which gives due acknowledgement to the rule of law; otherwise, you fall prey to very legitimate criticism from GATT that you are somehow putting a maple syrup binder into the works.

Mr. Thomson: Your first point was that the proposals are going to be seen by foreign competitors and it is going to scare them off. That was the first point that you made.

Mr. Bonner: My point was that, as proposed, without definition, but with simply good-hearted intent, you are going to arouse maximum suspicion and discouragement everywhere else.

Mr. Thomson: Now, a way around that, it would seem to me, is the question of transparency.

Mr. Bonner: Give it criteria, give it—

Mr. Thomson: Rules of the game.

Mr. Bonner: —rules of the game. And with deference, you see, this is the problem we face in another arena in FIRA. I do not want to get into that, but it is not unrelated. This is a complexion of the Canadian way of doing business which, I

[Translation]

Le président: Eh bien, seriez-vous prêt à faire partie d'un comité?

M. Bonner: Vous voulez dire quelques-uns de nos représentants?

Le président: Oui, car nous avons un problème commun.

M. Bonner: Oui, je pense que ce serait très souhaitable de faire partie d'un comité d'études sur cette question.

Le président: Cela m'enchant. John, désirez-vous poser une question?

M. Thomson: De quel genre de processus est-il question ici? Parlons-nous de ce processus d'évaluation qui permettrait de déterminer s'il y a dumping avec préjudice avant que ne soit acceptée une offre irrévocable? Est-ce de cela que nous parlons?

M. Bonner: Je pense que nous nous penchons sur les critères d'établissement d'un processus qui n'existe pas encore.

M. Thomson: Un processus qui viserait la question d'une soumission irrévocable et la question de savoir comment nous étudierions la compétence technique des offres soumises, la fiabilité de l'offre ainsi que le prix. Est-ce de cela que nous parlons?

M. Bonner: Je ne pense pas que nous puissions éviter cet examen, et s'il doit être effectué, nous devrions y participer. Ce que j'ai essayé de dire plus tôt, et qui a été assez bien accueilli par le président, c'est que si nous devons adopter ce genre de formule, il faudra plus de précisions, plus de critères que les considérations particulières d'un quelconque agent administratif. Ce que j'essaie de dire, c'est que si vous vous présentez devant un tribunal et qu'il existe le risque grave de décourager l'accès légitime à la technologie étrangère, il faut que vous procédiez d'une façon qui reconnaisse l'application du droit; sinon, vous allez faire l'objet de critiques très légitimes de la part du GATT qui vous dira que vous mettez du sirop d'érable dans l'engrenage!

M. Thomson: Le premier point que vous avez soulevé, c'est que les propositions vont être vues par des compétiteurs étrangers et que cela va les effrayer. Ça c'est le premier point que vous avez fait valoir.

M. Bonner: Ce que j'ai dit, c'est que votre projet, sans plus de précision, malgré toutes ses bonnes intentions, va semer énormément de doute et décourager tout le monde.

M. Thomson: Pour remédier à cela, il y a la question de transparence.

M. Bonner: Il faut des normes, il faut—

M. Thomson: Des règles du jeu.

M. Bonner: ... des règles du jeu. Voyez-vous, c'est le problème auquel nous butons avec l'AEIE. Je ne veux pas aborder cette question, mais elle n'est pas sans rapport. Cela est une caractéristique de la façon canadienne de faire des

[Texte]

may tell you as someone who has been conscious of capital investment for most of my life, is doing us tremendous harm in other quarters of the world, and we would be less than candid with ourselves if we did not acknowledge that.

Mr. Thomson: Amen! If we could get some rules of the game and make the old process transparent, that certainly is less apt to discourage foreign competitors from bidding—

Mr. Bonner: That is right—

Mr. Thomson: —and it would not be seen as a non-tariff barrier.

Mr. Bonner: —and give the exercise some point of time after which the game is over; in other words, not some endless obfuscation and maze through which you may never emerge.

Mr. Thomson: In other words, there has to be a timeframe.

Mr. Bonner: There has got to be a timeframe; there has to be precision and due acknowledgement to the urgency of ordinary commercial affairs.

The Chairman: I think, Mr. Bonner, you are right on, and I think in order to give it that kind of precision we need the benefit of the advice of B.C. and Newfoundland who after all, in 99 per cent of the cases, are the customer and have the experience and, I am fully convinced, share the same views as we do: you want to buy at the best price, yet at the same time respect B.C./Canadian interests, and more importantly to me at least is that you respect GATT. We are a signatory of GATT and there are legal obligations. There is procurement policy; you were legally obligated to invite tenders from around the world. I respect all that, but—

• 1630

Mr. Bonner: With respect to that, before we have the point, Mr. Chairman, I want to anticipate what I think must eventually be a very considerable problem for the committee in examining this proposition as we have been discussing it, and it arises, for clarity of illustration, in a totally different frame of reference. People often say, why do the police not prevent crime? The law of the land is that crime is punished and it is only, mostly informally, prevented mainly by the good conduct of most people. Now, you have the same problem here. You are saying, how do we, before the event, discern and prevent an injury to Canadian suppliers; and, with the greatest of deference, that is a very difficult thing to limn out.

The Chairman: I agree. In your capacity in the B.C. government, you are faced with those things too, and in the legal arena I am sure you would not condone us standing aside and watching a murderer . . . Just because there is a penalty—

[Traduction]

affaires et qui, je me permets de vous le dire en tant que personne qui s'est intéressée à l'investissement pendant presque toute sa vie, c'est quelque chose qui nous nuit énormément dans d'autres régions du monde, et nous serions malhonnêtes envers nous-mêmes si nous ne le reconnaissons pas.

M. Thomson: Amen! Si nous réussissons à établir des règles du jeu et à rendre le processus transparent, cela est susceptible certainement de moins décourager les concurrents étrangers de soumettre leurs offres—

M. Bonner: C'est juste.

M. Thomson: . . . et cela ne serait pas vu comme une barrière non tarifaire.

M. Bonner: . . . et fixer un certain délai afin d'éviter que cela ne traîne.

M. Thomson: En d'autres termes, il faut des délais précis.

M. Bonner: Oui, il faut des délais précis et il faut bien comprendre l'urgence des affaires commerciales ordinaires.

Le président: Je pense que vous avez entièrement raison, monsieur Bonner, et je pense que pour atteindre cette précision, il nous faut pouvoir profiter des conseils et de l'expérience de la Colombie-Britannique et de Terre-Neuve qui, après tout, dans 99 p. 100 des cas, sont le client. Je suis convaincu aussi qu'elles sont du même avis que nous; c'est-à-dire qu'il faut vouloir acheter au meilleur prix tout en respectant les intérêts de la Colombie-Britannique et des Canadiens et, ce qui est encore plus important pour moi, du moins, tout en respectant les accords du GATT. Nous sommes signataires des accords du GATT et il y a des engagements légaux à respecter. Il y a la politique d'achat; vous êtes légalement tenus de faire des appels d'offres dans le monde entier. Je respecte cela, mais . . .

M. Bonner: A ce sujet, avant de passer à autre chose, monsieur le président, je veux parler d'un très grave problème sur lequel le comité va sûrement buter en examinant cette proposition, et la question se pose dans un contexte totalement différent. Les gens disent souvent: pourquoi la police ne prévient-elle pas le crime? La loi du pays veut que le crime soit puni et c'est seulement, et dans la plupart des cas de façon non officielle, par la bonne conduite de la plupart des citoyens qu'on réussit principalement à prévenir la criminalité. Or, le même problème se pose ici. Vous vous demandez comment pouvons-nous, avant que cela se produise, déceler et prévenir un préjudice aux fournisseurs canadiens, et, malgré tout le discernement dont on peut faire preuve, c'est une chose très difficile à faire.

Le président: Je suis d'accord. En votre qualité de représentant du gouvernement de la Colombie-Britannique, ce sont des choses auxquelles vous devez faire face aussi, et dans le contexte légal, je suis convaincu que vous ne nous pardonneriez pas si on laissait aller un meurtrier . . . Juste parce qu'il y a une sanction de prévue . . .

[Text]

Mr. Bonner: But the likelihood that an official is going to be there to prevent it is remote.

The Chairman: But you would expect some of us to prevent it if it could happen. Even though there is a penalty for murder after the fact, you cannot stand aside and . . . I am not trying to say for a moment—that we are—

Mr. Bonner: We are not talking about murder, we are talking about—

The Chairman: Yes, but I think the analogy is fair. What heartens me here is that I think we all see the situation the same way, and you recognize that we are groping for a formula, at least I am. A formula has to come which reflects our responsibilities to GATT and reflects precision so that our trading partners do not see it as an elaborate non-tariff barrier there to discourage one from even trying to tender. I am only looking at that irrevocable period of 90 days when somehow our people attached to your people could satisfy, for Revenue, that there is no element of dumping with injury.

Mr. Bonner: Would you excuse me for just a moment?

The Chairman: Yes.

Mr. McCammon raises a point which strengthens your case, that there are other rules, too, that he has to take into consideration. Would you like to expand on that, Mr. McCammon?

Mr. Ken McCammon (Director-General, Special Assessment Division, Department of National Revenue): I am just saying that I think it is an excellent idea coming up with rules and principles that would guide all parties, but under the GATT and under our legislation we still have to look at the experience of individual companies, individual exporters, some being more efficient than others, so that in some cases you might have dumping and some not dumping with the same price involved. In other words, it is more complex than just coming up with a set of principles.

The Chairman: You are enunciating what is already in place; it is not a new concept.

Mr. McCammon: No, no, it is the law as it stands, yes.

Mr. Bonner: I accept the complexity, and I am grateful for the intervention, Mr. Chairman, because it illustrates the problem which I think we will have great difficulty in overcoming, and that is, devising an approach which is going to take these various considerations, on which we have just been reminded, sufficiently into account. This is not simply a computer exercise, and the notion that anyone can devise an economic model into which you can plug data and have an answer run out at the end is not to be expected.

The Chairman: Nor do we, I do not believe.

[Translation]

M. Bonner: Mais il est très peu probable qu'il y ait là un agent de la paix pour l'empêcher de commettre son crime.

Le président: Mais vous souhaiteriez que quelqu'un l'en empêche si cela était possible. Même si on prévoit une peine pour meurtre, après que le crime a été commis, vous ne pouvez pas simplement le laisser faire . . . je n'essaie absolument pas de dire que nous sommes . . .

M. Bonner: Nous ne parlons pas de meurtre, nous parlons de . . .

Le président: Oui, mais je pense que l'analogie est bonne. Ce qui m'encourage, c'est que nous comprenons tous la situation de la même façon, et vous reconnaissez que nous cherchons une formule, du moins c'est ce que je fais. Il faut trouver une formule qui reflètera nos responsabilités envers le GATT, et qui sera suffisamment précise pour que nos partenaires commerciaux ne la considèrent pas comme une barrière non tarifaire visant à les empêcher de présenter des soumissions. Je regarde simplement cette période irrévocable de 90 jours au cours de laquelle nos fonctionnaires qui s'occupent de vous doivent prouver au ministère du Revenu qu'il n'y a pas d'élément de dumping avec préjudice.

M. Bonner: Pouvez-vous m'excuser pour un instant?

Le président: Oui.

M. McCammon soulève une question qui donne de la force à vos propos, c'est qu'il y a d'autres règles dont il faut tenir compte. Voudriez-vous élucider votre pensée là-dessus, monsieur McCammon?

M. Ken McCammon (directeur général, Division des évaluations spéciales, ministère du Revenu national): Je dis simplement que c'est une excellente idée d'établir des règles et des principes qui régiraient toutes les parties, mais en vertu du GATT et de nos propres lois, nous devons quand même voir l'expérience de compagnies particulières, d'exportateurs particuliers, certains sont plus efficaces que d'autres, de sorte que dans certains cas, il peut y avoir dumping et dans d'autres absence de dumping, même si les prix sont les mêmes. En d'autres termes, il ne s'agit pas simplement d'établir des principes.

Le président: Vous décrivez simplement la situation actuelle; ce n'est pas une nouvelle idée.

M. McCammon: Non, c'est la loi telle qu'elle existe actuellement.

M. Bonner: J'accepte l'idée que ce ne soit pas simple, et j'apprécie cette intervention, monsieur le président, parce qu'elle illustre le problème que nous aurons énormément de difficultés à surmonter, et c'est celui d'établir un processus qui va tenir suffisamment compte des diverses questions qu'on vient de soulever. Ce n'est pas un simple exercice d'informatique, et on ne doit pas s'attendre à ce que quelqu'un puisse créer un modèle économique qui répondra à toutes les questions.

Le président: Nous ne nous attendons pas à cela.

[Texte]

• 1635

Mr. Bonner: So I welcome the invitation to join in the examination of a process. I would not want to hear that endeavour as being construed as accepting the inevitability of the legislation which is proposed as being desirable. I think that is a separate question.

The Chairman: I think you lawyers say "without prejudice". Whenever I get a letter with one of those on, I—

Mr. Bonner: But, you know, there is a tendency to extend these discussions, not here, but elsewhere, beyond what are the limits, and I foresee very real limits. I think if government has one difficulty, if I may say so, just generally, it does not have sufficient acknowledgement of its own limitations of process and we sometimes get ourselves into the greatest complicated affairs from which we never emerge because the task itself may be almost impossible.

The Chairman: Well, with that caveat, I still welcome your co-operation.

Mr. Bonner: Well, with that invitation I am glad to be of help, limited as it may be in the result.

The Chairman: Are there other areas of our white paper that you approve or disapprove of, or your advice, for instance?

Mr. Bonner: I would like to reiterate the general concerns which have been expressed by my province. We have not tried to get into those. As I say, my concern is relatively narrow, relatively commercial at this point. There are areas of international trade which I have not been concerned with for years.

The Chairman: Do you agree, Mr. Bonner, with the emerging philosophy here that there should be more transparency, more openness?

Mr. Bonner: I think the whole business of commercial activity should be very predictable.

The Chairman: One of the complaints we have had from aggrieved people is that the reasons for the decisions of Revenue are not very, shall we say, extensive, and there is a whole area there of dissatisfaction and frustration because they do not know why the rule is one way or the other.

Mr. Bonner: That is precisely the problem. Rather than use the word "transparency", which I gather has a variety of meanings, I tend to the notion that legislation of this sort requires, above all things, precision, with minimal discretions to be exercised in bureaucracies. Nothing is more frustrating, either to the citizen or to the foreigner doing business in Canada, than to run up against a wall beyond which he may not penetrate, where his vital issues are at concern.

The Chairman: One of the proposals we have here, which works very successfully in the United States and in the Common Market, is the concept of price undertakings. We seem disposed to go that direction. It is a new feature to

[Traduction]

M. Bonner: J'accepte donc l'invitation de me joindre à vous pour examiner le processus. Ce n'est pas que j'accepte l'inévitabilité d'un projet de loi soi-disant souhaitable. Je pense que c'est là une question à part.

Le président: Je pense que vous, les avocats, utilisez l'expression «sans préjudice». Chaque fois que je reçois une lettre avec cette mention, . . .

M. Bonner: Mais vous savez qu'il y a une tendance à prolonger ces discussions au-delà des limites, et j'en vois de très réelles. Je crois que notamment le gouvernement ne reconnaît pas suffisamment ses propres limites. Ce qui nous plonge parfois dans des affaires des plus compliquées dont nous n'émergeons jamais car il n'y a pratiquement aucun moyen d'en sortir.

Le président: Malgré cet avertissement, j'accueille quand même votre coopération.

M. Bonner: Je serais heureux de pouvoir vous aider, même si cette aide n'aboutit pas à grand-chose.

Le président: Y a-t-il d'autres parties de notre Livre blanc que vous approuvez ou désapprouvez?

M. Bonner: J'aimerais réitérer les inquiétudes générales qu'a manifestées ma province. Nous n'avons pas tenté de nous pencher dessus. Comme l'ai dit, mes préoccupations sont limitées, et relativement commerciales pour le moment. Il y a des domaines du commerce international dont je ne me suis pas occupé depuis des années.

Le président: Êtes-vous d'accord, M. Bonner, avec la nouvelle politique selon laquelle il devrait y avoir davantage de «transparence»?

M. Bonner: Je pense que le déroulement de toute activité commerciale devrait être prévisible.

Le président: Nous avons notamment reçu comme plainte que les décisions du ministère du Revenu n'étaient pas suffisamment étayées. Et cela entraîne toutes sortes de frustrations et de mécontentement parce que les intéressés ne savent pas pourquoi la règle va dans un sens ou dans un autre.

M. Bonner: C'est précisément là le problème. Plutôt que d'utiliser le mot «transparence», qui peut avoir toutes sortes de significations, j'aurais tendance à dire qu'un projet de loi de ce genre nécessite surtout de la précision et devrait conférer aux bureaucrates un minimum de pouvoirs discrétionnaires. Rien n'est plus frustrant, que ce soit pour le citoyen ou pour l'étranger faisant affaires au Canada, que de se retrouver devant un mur infranchissable alors que ses intérêts vitaux sont en cause.

Le président: On nous a notamment proposé, et ce système marche très bien aux États-Unis et au sein du Marché commun, le principe des engagements relatifs aux prix. Il semblerait que nous serions disposés à aller dans cette voie.

[Text]

Canada, but it is really an arbitral way of settling a dispute rather than a judicial way. It is not even arbitration; it is not a code, it is an agreement, subject to the approval—

Mr. Bonner: As you know, Mr. Chairman, from your extensive background, the heart of commerce is expedition, and the degree to which you introduce uncertainty, delay and obfuscation, business flounders, whether it is domestically provided or derived from offshore.

The Chairman: Yes.

Mr. Bonner: We have enough obfuscation and tax laws and various other things that if you introduce an element of total uncertainty that, when you put a tender forward in good faith, it is going to be receivable and disposable, then I think that is the problem area, with respect, I urge your committee to avoid.

The Chairman: There could be, under normal circumstances, dumping with injury in this particular area we are discussing. It could happen, and our problem has been: What is an adequate compensation? How do you compensate? I come back to that point. It is a peculiarity, if you like, of one particular segment of our industry. If you have any advice on that, we would accept it.

Mr. Bonner: With respect to compensation for injury from dumping, I think, once again, the sanction should be spelled out. I think it is inadequate public policy to define a non-prohibitive in respect to which there is not a predictable sanction because, in the first place, in this whole business of dumping and injury you have at present almost an indefinable area of consideration. In other words, there is an offence without precision, which is bad enough, but if on top of that you have a sanction without definition, then you are really lost. This whole business of protection of domestic enterprise by these devices is suspect for lack of precision.

• 1640

The Chairman: I agree. At the same time I think you will agree that they are a necessary part of our legislation.

Mr. Bonner: It might be almost better to have a tariff. Then everybody would know where he was at.

The Chairman: Well, that is one of the options that is always at our disposal.

Mr. Bonner: The one advantage to a tariff is that it would be spread all over the country and not foisted on one particular industry.

The Chairman: I am aware of that. You have a particular problem. Is there anything else?

Mr. Bonner: I tried to bring this down to the issue which was central, knowing that your committee was having widespread representation. I thought I would just try to confine our concern.

The Chairman: I think you will be pleased to know that a long time ago the committee viewed this, not in the light of past

[Translation]

C'est nouveau pour le Canada et c'est en fait une manière arbitraire de régler un conflit, plutôt que de passer par les tribunaux. En fait, ce n'est même pas une question d'arbitrage, ni de code, mais c'est un accord soumis à l'approbation de . . .

M. Bonner: Comme vous le savez, monsieur le président, le point clef du commerce c'est l'expédition et la mesure dans laquelle vous introduisez une certaine incertitude, des délais, des obstacles, qui émanent de notre pays ou de l'extérieur.

Le président: Oui.

M. Bonner: Nous avons tellement d'obstacles et de lois fiscales et autres que, si vous introduisez un élément d'incertitude totale, lorsque vous ferez une offre en toute bonne foi, qui sera acceptable, c'est là le problème et je vous demanderai de l'éviter.

Le président: Il pourrait y avoir, dans le domaine dont nous parlons et dans des circonstances normales, dumping avec préjudice. Cela pourrait se produire et voilà la question que nous nous posons: de quelle manière indemniser? C'est un des traits distinctifs d'un secteur de notre industrie. Et si vous avez des conseils à nous donner là-dessus, nous les accepterons.

M. Bonner: Pour ce qui est de réparer le préjudice subi à la suite de dumping, je pense qu'il faut énoncer clairement la sanction à prendre. Je crois qu'il est mauvais de définir une prohibition sans prévoir de sanction, car, dans toute cette question de dumping et de préjudice, il y a à l'heure actuelle un domaine presque indéfinissable. En d'autres termes, il y a un délit imprécis et une sanction non définie, ce qui est encore pire. Donc toute la question de protection des entreprises nationales grâce à ce moyen est remise en question à cause de cela.

Le président: J'en conviens. Mais vous conviendrez également que ces moyens sont essentiels dans notre législation.

M. Bonner: Il vaudrait presque mieux avoir un tarif. Ce serait plus clair pour tous.

Le président: C'est une solution que nous pouvons encore choisir.

M. Bonner: L'avantage d'avoir un tarif, c'est que l'on pourrait l'étendre à tout le pays, et qu'il ne serait pas limité à une industrie en particulier.

Le président: J'en suis conscient. Y a-t-il autre chose?

M. Bonner: J'ai essayé de ramener la chose au problème de base, sachant que votre comité reçoit bien des remarques. J'ai donc essayé de délimiter nos préoccupations.

Le président: Je crois que vous serez heureux de savoir que le comité a étudié cette question il y a longtemps, non pas à la

[Texte]

experiences, real or imaginary. I am not interested in them. Our approach to this problem is precisely as if . . . There is no influence on the committee about allegations or no allegations. It is just not our concern. We are just interested in a particular problem that was raised and should be raised at a time, one of those few times, when we have a chance for new legislation and an approach. And we have, you may be interested to know, sat down and really discussed all our problems and our approach in Washington; we have been to Brussels; we have had a long, very important discussion with representatives of the Swiss government, as well as GATT, and they have expressed appreciation of the fact that we are prepared to sit down and discuss with them proposed legislation which affects them.

They have found this rather refreshing, and particularly GATT. It was emphasized to us that GATT is a very important international influence for peace, that it is going a long way to prevent trade wars in Europe as unemployment grows. We are re-creating the atmosphere in Europe that prevailed in the 1930s which led to dire consequences in the 1940s. Their plea to us was: Please, do not bother with the temptation of becoming protectionist. Remember that as traders it is important to trade in an international sense. And as signatories to GATT it is our obligation to respect GATT. I think that tends to be our philosophy, within which we have to do things such as upgrade legislation. I think that on balance our legislation could not be considered, nor was it suggested by any of our trading partners, as being protectionist, or erecting barriers—another point.

At the same time, with the growing trend of some of our trading partners to circumvent the normal rules of the game, GATT invited all the signatories to upgrade their legislation, which is really what we are doing. I think it is also good to know that most of these companies, however, agreeing with what we are doing philosophically, have very important observations to make both in writing and in detail about the legislation and about points that bother them, especially in the drafting, for instance. That seemed to be the Swiss approach. What did this really mean and why is the phraseology or the wording different from what is in legislation emanating from GATT? So there are a lot of thought-provoking observations that have flowed from our visits and from our trading partners because we are very conscious that we might not get another shot at this for another 10 years. And again, it is always, so far, in the light of our responsibilities to GATT. I just hope that is the prevailing sentiment after the fact. But as you pointed out, it is complex; it is not black and white; it is a grey area and it is very difficult.

• 1645

Mr. Bonner: I think we run some temptation, if not risk, in legislation of this order in shoring up situations which on a worldwide basis are not fully up-to-date or competitive. That is one of the difficulties, and you can see it more clearly by taking it away from this discussion—in the United States, for example, in automobiles. The automobile industry is not in

[Traduction]

lumière d'expériences que l'on vient de passer, réelles ou imaginaires, car elles ne m'intéressent pas, mais . . . Notre manière d'aborder le problème consiste précisément à . . . Le fait qu'il y ait ou non des allégations n'a aucune influence sur le comité. Ce n'est pas notre problème. Nous nous intéressons seulement à un problème particulier qui a été soulevé et devrait l'être à nouveau parce que nous aurons l'occasion de présenter un nouveau projet de loi et une nouvelle approche. Et nous avons discuté de nos problèmes et de notre approche à Washington. Nous avons été à Bruxelles. Nous avons eu une longue et importante discussion avec les représentants du gouvernement suisse, avec les représentants du GATT, et ils ont apprécié le fait que nous soyons prêts à discuter avec eux d'un projet de loi qui les touche.

Ils trouvent cela réconfortant. On nous a dit que le GATT a une très forte influence internationale pour ce qui est du maintien de la paix, et qu'il permettra d'empêcher des conflits commerciaux en Europe au fur et à mesure que monte le taux de chômage. Nous recréons en Europe l'atmosphère qui régnait dans les années '30 et qui amenait à d'aussi fâcheuses conséquences dans les années '40. Voici ce qu'ils nous ont dit: «N'essayez pas de nous faire devenir protectionnistes. Rappelez-vous qu'en tant que partenaires commerciaux, il est important de faire des échanges à l'échelon international.» Et en tant que pays signataires du GATT, nous sommes tenus de respecter cet accord. Je pense que c'est également notre politique, au sein de laquelle nous pourrions améliorer nos lois. Et je pense que, dans l'ensemble, on ne peut considérer nos lois comme étant protectionnistes.

En même temps, compte tenu de la tendance croissante de certains de nos partenaires commerciaux à contourner les règles du jeu, les représentants du GATT ont invité tous les pays signataires à améliorer leurs lois, et c'est ce que nous faisons. Autre chose à noter, la plupart des sociétés qui sont d'accord avec notre politique, ont d'importantes remarques à nous faire au sujet du projet de loi et au sujet des points qui les ennui, et concernant notamment le libellé. Cela semble être l'approche suisse. Qu'est-ce que cela veut vraiment dire et comment se fait-il que le libellé diffère de ce qui émane du GATT? Donc, nos visites, et les remarques de nos partenaires commerciaux donnent à réfléchir, car nous sommes conscients que nous n'aurons peut-être pas d'autre tour avant une autre décennie. Et, une fois de plus, cela rentre dans nos responsabilités vis-à-vis du GATT. J'espère que tous pensent ainsi; comme vous l'avez souligné, c'est une question complexe et elle n'est pas facile à trancher car il y a trop de zones grises.

M. Bonner: La tentation à laquelle on s'expose lorsqu'on élabore un projet de loi de ce genre, c'est de soutenir des situations qui ne sont ni concurrentielles ni conformes aux exigences contemporaines. On le voit plus clairement si on fait abstraction de notre discussion et si on se reporte à ce qui se passe aux États-Unis, par exemple, dans le domaine de l'auto-

[Text]

trouble in the United States because of anything other than the fact that automobiles elsewhere are being better built.

The Chairman: They now realize that.

Mr. Bonner: Yes, and unfortunately it takes a while to move that thing around. The temptation is that we shore up situations and give them legitimacy which in the long run they may not deserve.

The Chairman: Then you are saying that in your own procurement area, as long as everything is equal, competition is fair, you have a buy—Canadian, buy—B.C.—power policy.

Mr. Bonner: There is no question about that.

The Chairman: Our only thing is to make sure that fairness prevails as far as the domestic manufacturer is concerned. We have no other mandate—not one of preference; not one of bias; not one of buy—Canadian—just fairness, because that is our obligation under GATT.

Mr. Thomson: I would just like to say one thing further and that is, it seems to me that either we try to find a means to some sort of a screening process to look at the bids before the offer or tender is consummated, or we are left with the alternative of looking at them afterwards. If we look at them afterwards, I think the only people that seem to benefit from that is the government. We have made the purchaser mad probably in the process, we have made the exporter hostile, and I think everybody is a loser if we look at it afterwards.

Now I am trying to appreciate the practical difficulties of looking at the offers or tenders beforehand, but if we do and we look at them in a way which is open and fair to both the purchaser and the exporter, it seems to me that we are improving our trade relationship with our trading partners. Surely there has to be a way, a practical way, to deal with a screening process beforehand.

Mr. Bonner: I appreciate what you are saying but I do not think I can follow you to the conclusions you are advising. I think Mr. Mitchell would like to make an observation on this point.

Mr. W.D. Mitchell (General Counsel, British Columbia Hydro and Power Authority): If I may, Mr. Chairman, I think not enough emphasis is being given to the role that a corporation like B.C. Hydro plays when these tenders are being evaluated. As the Canadian industry knows, there have been many occasions when they have not been low and the tender has been split—the award has been split—and the offshore tenderer, whose costing and profit margin has to be affected by that split, has never complained. They have recognized that apart altogether from the monetary preference we give we

[Translation]

mobile. Or, si l'industrie de l'automobile est en difficulté aux États-Unis, c'est parce qu'on réussit à construire de meilleures voitures ailleurs.

Le président: Les Américains s'en rendent toutefois compte maintenant.

M. Bonner: Oui, et malheureusement il faut pas mal de temps pour modifier une telle situation. Pour revenir à notre propos, on peut être tenté de venir en aide à certaines industries qui connaissent des difficultés et considérer ces problèmes comme légitimes alors qu'à long terme ces industries ne méritent peut-être pas cette attention.

Le président: Par conséquent, dans votre propre domaine, pourvu que tout soit égal, que la concurrence soit loyale, vous préconisez une politique énergétique d'achat au Canada et en Colombie-Britannique.

M. Bonner: Cela ne fait aucun doute.

Le président: Notre seul souci est de nous assurer que la situation pour le fabricant canadien soit équitable. C'est notre seul mandat. Nous n'avons pas de préférence, ni de préjugé ni de politique d'achat de produits canadiens d'abord, notre souci c'est l'équité car c'est ce à quoi nous sommes tenus en vertu des accords du GATT.

M. Thomson: Si vous permettez, j'aimerais encore ajouter quelque chose, c'est que d'après moi soit que nous devons trouver un moyen de filtrer et d'examiner les offres avant qu'elles soient acceptées, soit que nous devons les étudier une fois que le contrat est conclu. Si tel est le cas, il n'y aura que le gouvernement qui bénéficiera de cette façon de procéder. En effet, par le passé nous avons probablement suscité la colère de l'acheteur à cause de cela ainsi que l'hostilité de l'exportateur; tout le monde y perd donc si nous nous contentons d'examiner le dossier après coup.

Je m'efforce de tenir compte des difficultés concrètes que présente l'examen des offres ou des appels d'offres avant la signature d'un contrat mais si nous procédons ainsi et si nous sommes ouverts et équitables à la fois à l'endroit de l'acheteur et de l'exportateur, il me semble que nous améliorerons ainsi nos relations commerciales avec les autres pays. Enfin, il doit certainement y avoir un moyen pratique d'effectuer un examen auparavant.

M. Bonner: Je comprends le sens de vos propos et je ne crois pas pouvoir adhérer à vos conclusions. Je crois que M. Mitchell a une remarque à faire à cet égard.

M. W.D. Mitchell (Conseiller juridique, British Columbia Hydro and Power Authority (Régie de l'énergie de la Colombie-Britannique)): Si vous permettez, monsieur le président, je crois qu'on n'insiste pas suffisamment sur la part que prend une société comme la Régie de la Colombie-Britannique à l'évaluation des appels d'offres. Comme cela est bien connu dans l'industrie canadienne, à plusieurs reprises, les appels d'offres ont été importants et on les a scindés en deux, et la marge bénéficiaire de l'entreprise les ayant lancés, a nécessairement été affectée mais, nul ne s'en est jamais plaint. En effet,

[Texte]

have always looked to see how far out we can accommodate Canadian industry. And we have looked at their problems. We are not sure they have always looked at our problems.

Mr. Bonner: To pick up on the point we were discussing a moment ago, we are concerned because we can foresee that this process which you are considering will have particular impact upon us. There must be hundreds, possibly thousands, of people who have import relationships similar to ours, perhaps not as large, but oddly enough the size does not constitute the measure of the inquiry which is contemplated. It will take the officials who are seized of this responsibility as much time and trouble to look at a \$50,000 item as it will a \$5 million or a \$50 million.

• 1650

I can think that somebody is going to be very busy indeed if Canada continues to be both an importer and an exporter, as we have been up to now. That is why I return to the consideration of practicality here because, as I gather, if this process is lodged in the statutes, almost anyone who feels himself aggrieved can invoke the process.

The Chairman: Mr. Bonner, Mr. McCammon would like to make a point because I may have left the mistaken impression that, forgetting this legislation, there is no precision at the moment.

Mr. Bonner: I am not saying that there is no precision at the moment. I am suggesting that the precision is difficult to find.

The Chairman: Fair enough, but perhaps you would like him to defend his point here.

Mr. McCammon: Perhaps I was mistaken in the impression I had that you were saying that there was no precision in the process. Precision, of course, depends on the co-operation you get from the various companies and the fact that they are willing to open their books and allow you to make the precise calculations and decisions you need to apply the law. Of course, that is often the problem we have. It is taking bits and pieces of information from here and there and trying to piece together, but it is still a precise procedure to the effect that we do apply whatever information we have to piece that precisely.

Mr. Bonner: I am not suggesting it lacks that kind of precision. I am merely saying that the precision applied is not itself rooted in any precise formulation of public law. I do not doubt the departmental practice is consistent, but how it is rooted is a different question and it is in that area of precision that I believe the chairman invited us to contribute.

The Chairman: Yes, and one of the things that you have impressed on me, and I think it was a very valid point and

[Traduction]

les entreprises ont reconnu qu'en plus de la préférence financière qu'on leur accorde, nous nous sommes toujours efforcés d'aider l'industrie canadienne. Nous avons donc tenu compte de leurs problèmes même si nous ne sommes pas certains que l'inverse ait toujours été vrai.

M. Bonner: Pour revenir à la question dont nous discutons il y a un moment, nous sommes préoccupés car nous prévoyons que le processus que vous envisagez aura des répercussions particulières sur nous. Il doit y avoir des centaines, peut-être des milliers de gens qui ont le même genre de rapports en tant qu'importateurs même s'ils ne sont pas aussi vastes que les nôtres; toutefois, aussi étrange que cela paraisse, l'ampleur des activités n'influe pas sur la longueur de l'enquête envisagée. Il faudra autant de temps aux fonctionnaires chargés de cette responsabilité pour étudier une question valant \$50,000 qu'un contrat de 5 millions de dollars ou 50 millions de dollars.

Je crois qu'on sera très occupé si le Canada continue à être à la fois importateur et exportateur comme cela a toujours été le cas jusqu'à maintenant. C'est pour cela que je reviens à des considérations pratiques car si comme je le crois, ce processus est inscrit dans la loi, n'importe qui ou presque qui se sent lésé pourra y recourir.

Le président: Monsieur Bonner, M. McCammon aimerait intervenir car j'ai peut-être donné l'impression erronée que, à part ce projet de loi, à l'heure actuelle, il n'existe aucune précision.

M. Bonner: Je ne dis pas qu'il n'y a aucune précision à l'heure actuelle, je suis plutôt d'avis que cette précision est difficile à saisir.

Le président: C'est défendable, mais vous voudrez peut-être laisser intervenir M. McCammon afin qu'il défende son point de vue.

M. McCammon: J'ai peut-être eu à tort l'impression que d'après vous, le processus ne comporte aucune précision. Bien entendu, la précision dépend de la collaboration qu'on obtient des diverses entreprises et du fait qu'elles sont disposées à ouvrir leurs livres et à nous laisser faire les calculs précis ainsi qu'à prendre les décisions nécessaires lorsqu'il s'agit de mettre la loi en vigueur. C'est évidemment à ce genre de problème qu'on se heurte souvent. On obtient quelques renseignements ici et là et on essaie de la réunir en un tout cohérent mais quoi qu'il en soit, la procédure demeure précise étant donné que nous utilisons les renseignements obtenus sur chaque cas dont nous sommes saisis.

M. Bonner: Je ne cherche pas à dire qu'on manque de précision. Tout ce que j'affirme c'est que les renseignements précis utilisés ne se fondent pas sur une formule inscrite dans un texte de loi. Je ne doute pas que la méthode du ministère soit cohérente mais ce sur quoi elle se fonde est autre chose, et c'est précisément sur ce domaine que le président nous a invité à discuter.

Le président: Oui, et l'une de vos idées qui m'a le plus frappé est qu'on ne saurait répéter trop souvent est le fait

[Text]

cannot be made too often, is the uncertainty and the delays and things that business cannot really live with and be effective. Which comes back to the concept we have of the 90 days which you need to determine if a tender meets your specs and all the other things, price being equal and all the factors you have to consider, that somehow that should be the 90 days in which somehow we can determine if there is an element of dumping with injury. That is all I am saying.

It seems to me that it is logical, everything equal, could you not come up with some criteria, precise criteria if you like, that make it possible, not for a computerlike approach, because you probably cannot do that, but certainly that 90 days should be the ultimate to be working almost in tandem. You have your responsibility; Revenue has theirs. Rather than wait around until the tender is signed and complaints come in and the whole works, that is perhaps utopian but it is pretty well what we hope to accomplish.

Mr. Bonner: I think it would be useful if the committee were to keep its mind open about 90 days.

The Chairman: Well, 120 days.

Mr. Bonner: Or 30 or 60.

The Chairman: Or 30 or 60, because one of the paradoxes of our hearings is that most people who have come before us have talked about something I have always shared, being an impatient person, as you know, the timeframe. At the same time, most witnesses have suggested added responsibilities, added burdens, added things for Revenue to do, which are bound to be time-consuming if done properly. So there, I think, we have to fix a time through regulation to be practical because if we get into the whole area of transparency, that adds a time factor, as your officials know, in procuring documents and trying to be as transparent as possible. We are asking Revenue to be broader there; therefore we also are unintentionally adding a time factor.

Mr. Bonner: It remains to be seen the extent to which foreign suppliers of high technology wish to see their information put abroad.

The Chairman: Most of that request was coming from them to the committee. They are the ones who are asking for a greater degree of, I hate the word, *transparence*, not being legal, but really saying: For God's sake, tell us why we have lost an order.

Mr. Bonner: I know on the basis of domestic suppliers, some of whose attitudes I am familiar with, they are most reluctant to see discussed beyond them and us the basis of their bidding.

The Chairman: Yes, I think that has to be recognized, and that has been one of the things said here, the confidentiality.

[Translation]

qu'une entreprise ne peut vraiment pas s'accommoder d'un climat d'incertitude, de retard et de chose de cette nature pour être efficace. Cela nous ramène aux 90 jours dont vous avez besoin pour déterminer si un appel d'offre est conforme à vos exigences et à toute sorte d'autres choses, les prix étant égaux et tous les autres facteurs dont vous devez tenir compte. Ce devrait donc être au cours de ces 90 jours qu'on détermine s'il y a dumping et si des torts ont été causés. C'est tout ce que je dis.

Cela me semble logique. Cela dit, ne pouvez-vous pas trouver des normes précises de sorte qu'on n'ait à travailler plus de 90 jours de concert avec les autres qui participent à ce processus. Je ne parle pas d'un travail informatisé car vous n'en n'êtes probablement pas capable. Pour ce qui est du partage des responsabilités, vous avez les vôtres et le ministère du Revenu a les siennes. Enfin, même s'il est peut-être utopique de penser qu'un système puisse être conçu, c'est quand même ce que nous espérons accomplir, afin que nous ne soyons pas obligés d'attendre que le contrat soit accordé, que les plaintes commencent à affluer, etc.

M. Bonner: Je crois que ce serait une bonne chose si le comité gardait l'esprit ouvert au sujet des 90 jours.

Le président: Et bien, 120 jours.

M. Bonner: Ou 30 ou 60.

Le président: Ou 30 ou 60 car l'une des surprises de nos audiences c'est que la plupart des gens ayant témoigné devant nous ont mentionné le facteur temps, chose à laquelle j'ai toujours été sensible puisque je suis impatient comme vous le savez. Par la même occasion, la plupart des témoins ont aussi émis l'avis que le ministère du Revenu devrait assumer davantage ses responsabilités, le fardeau, et si cela se concrétise, cela exigera probablement beaucoup de temps si on veut que les choses soient bien faites. Je crois donc que nous devons fixer des échéances au moyen de règlements par souci pratique car si nous nous lançons dans tout ce domaine de l'ouverture, de l'accessibilité, cela allongera le processus, comme vos fonctionnaires le savent, car il faudra procurer ces documents et donner le plus de renseignements possible. Donc si nous demandons au ministère du Revenu d'effectuer davantage de choses, nous allongeons nécessairement le processus.

M. Bonner: Il faudra voir dans quelle mesure les fournisseurs étrangers de technologie très évoluée souhaitent que les renseignements sur leurs produits soient envoyés à l'étranger.

Le président: La plupart des demandes reçues par le comité en ce sens sont venues d'eux. C'est donc eux qui demandent qu'il y ait davantage de «transparence», pour utiliser un terme que je déteste. Ce qu'ils veulent savoir vraiment c'est pourquoi ils ont perdu telle commande.

M. Bonner: Je connais toutefois l'attitude des fournisseurs canadiens pour les avoir fréquentés, ils sont très peu désireux qu'on discute ailleurs que chez eux et ici de ce qui sous-tend leur offre.

Le président: Oui, et je crois qu'il faut tenir compte de cela, c'est-à-dire de la confidentialité, aspect dont on a discuté ici.

[Texte]

Otherwise you are making a mockery of the whole thing. But again I think there are ways and means and other jurisdictions we have found to do that. Nobody has suggested that it is not a strong element. It should be the main element, and if pertinent documents are going to be made available to Revenue, then the confidentiality has to be respected. That is a cardinal rule. We understand.

• 1655

Mr. Bonner: As I say, it remains to be seen whether foreign suppliers will incur that degree of . . .

The Chairman: Would you tolerate an observation or a question coming from another Irishman? We have one over here. We let him surface once a day. He is from the Department of Finance, Mr. Hines.

Mr. Roy Hines (Acting Director, International Economic Relations Division, Department of Finance): Thank you, Mr. Chairman. I have just one short question.

The Chairman: Mr. Mitchell wants to make a point.

Mr. Mitchell: No, I do not. I just wish to speak to the chairman for a moment.

The Chairman: Yes. All right.

Mr. Bonner: Just to round out the pause, Mr. Chairman, my people who are professionally involved have the gravest of reservations about the degree to which confidentiality will be accorded by foreign suppliers and still do business. For my part, I say, in the spirit of co-operation, if not adventure, in devising an approach along these lines this is certainly one consideration which has to be canvassed most thoroughly.

The Chairman: And one that is properly flagged, and we are not unaware of.

Mr. Hines.

Mr. Hines: Mr. Chairman, I have just one short question. You mentioned before, you made a number of points about uncertainty created in this business. I really wonder whether there is that much uncertainty, at least any more than exchange rate risks, cost escalation, all of the other factors you take into account. It would seem to me that any manufacturer, especially of heavy electrical equipment, would know before he ever put in a bid whether or not he is dumping, at least in relation to the sales in his own home market. And I would have thought that for him at least it is quite predictable as to whether or not he is dumping, maybe not on injury but at least on dumping, and he is presumably taking that risk. I just wondered whether you would want to comment on that and really then go on to talk about the risk that is involved to you, as the importer and the importer responsible for the payment of duties.

Mr. Bonner: I think we have had experience in which an assessment of dumping has been unilaterally pronounced in Canada. Regardless of what the sale from abroad has been in

[Traduction]

Autrement, le processus est une farce. Toutefois, je maintiens encore que d'autres organismes disposent des moyens de faire cela. D'ailleurs, personne n'a indiqué que cet élément est négligeable, bien au contraire. Il devrait être le principal et si les documents pertinents vont être fournis à Revenu Canada, alors il faudra que leur confidentialité soit respectée, c'est indispensable. Nous comprenons donc cela.

M. Bonner: Comme je viens de le dire, il reste à voir si les fournisseurs étrangers assumeront et à quel degré . . .

Le président: Accepteriez-vous une observation ou une question provenant d'un autre Irlandais? Il y en a un autre ici et nous le laissons intervenir une fois par jour. Il s'agit de M. Hines du ministère des Finances.

M. Roy Hines (directeur intérimaire, division des relations économiques internationales, ministère des Finances): Merci, monsieur le président. Je n'ai qu'une brève question à poser.

Le président: M. Mitchell aimerait intervenir.

M. Mitchell: Non, ce n'est pas cela, j'aimerais simplement parler au président pendant quelques instants.

Le président: Oui. C'est bien.

M. Bonner: Monsieur le président, mes collaborateurs qui travaillent sur ces questions s'inquiètent sérieusement de la mesure dans laquelle les fournisseurs étrangers se conformeront aux exigences de confidentialité et continueront à effectuer les transactions. Quant à moi, tout en faisant preuve d'esprit de coopération sinon d'aventure lorsqu'il s'agit d'élaborer une orientation en cette matière, je suis d'avis que l'on doit certainement étudier à fond cet élément.

Le président: Oui, et il faudra que cet élément soit clairement identifié, que personne ne nie son existence.

M. Hines.

M. Hines: Monsieur le président, je n'ai qu'une brève question à poser. Un peu plus tôt, vous avez mentionné l'incertitude créée dans ce domaine. Or, je me demande vraiment s'il y a tant d'incertitude que cela tout au moins s'il y en a plus que dans le domaine des taux de change, de la flambée des coûts et de tous les autres facteurs entant en ligne de compte. Il me semble que n'importe quel fabricant, surtout un fabricant d'appareils électriques lourds doit savoir si ces pratiques constituent du dumping ou non avant qu'il ne fasse une offre, tout au moins par rapport aux ventes qu'il effectue sur son propre marché. Je me dis donc qu'il doit être en mesure de prévoir si les prix qu'il offre constituent du dumping. Il lui est peut-être plus difficile de savoir s'il peut faire du tort mais il doit au moins être au courant pour ce qui est du dumping, et on peut présumer qu'il prend ce risque. Je me demandais si vous aviez quelque chose à dire là-dessus puis si vous vouliez mentionner le risque que vous courez en tant qu'importateur et importateur responsable du paiement des droits de douane.

M. Bonner: Je crois que nous avons connu des circonstances où une évaluation de dumping a été rendue au Canada, cela de façon unilatérale et sans égard au prix de vente dans les pays

[Text]

relation to that, that source is domestic market. So I appreciate what you are asking, and the answer is that our procedures up to now have got around that problem very well by unilaterally determining there has been a dump. Whether there has not so far been found to be a dump with injury, and we have never been involved, as I understand it, with any transaction of that nature, it may well be that foreign prices, which are higher than ours, are nevertheless dumping in the context of their source.

Mr. Hines: Or lower than ours.

Mr. Bonner: I must say that Canadian export policy is not above selling higher abroad than we sell at home.

Mr. Hines: That is right.

The Chairman: We are not the world's worst traders, thank God.

Mr. Bonner: No. I am sorry. You invited me to answer a second question which, in my enthusiasm . . .

Mr. Hines: I was really wondering whether . . . I talk about the risk on the part of the exporter. But what about the risk on the part of the importer? One of the points you made earlier is the question of liability by association, and we have had a number of discussions before this committee about companies being set up on behalf of the exporter to assume any possible risk that may arise from this kind of exercise.

Mr. Bonner: I may tell you in that respect . . .

Mr. Hines: It is a very important point, one that was discussed at lunch yesterday, and I would be curious to get your more detailed views on that one.

Mr. Bonner: Our tendering provides that all risk of landing is in the hands of the supplier, including exchange risk. We deal in Canadian dollars and if there is an exchange risk that is for the supplier.

• 1700

Now, notwithstanding the experience that we have had and the steps we have taken to limit our liability, notwithstanding those very careful and cautious steps we have taken, the notion that we should be suddenly robbed of our protection by a statutory decision which changes the colour of blue to pink is unfortunate in our view. There is no point in being cautious in business if the Parliament of Canada is going to be persuaded to say: Notwithstanding your caution you are standing next to that fellow; you are going to be liable. You know, there is the old business about the two children in school; one was bad and one was good. The mother of the bad boy said: Do not beat my Harry, he is sensitive; beat the boy next to him. We do not want to be the boy next.

[Translation]

étrangers car on tient compte du marché d'ici. Je comprends donc le sens de votre question, et en réponse, nos procédures auraient ainsi très bien contourné le problème au moyen d'une décision unilatérale voulant qu'il y ait eu dumping. Nous n'avons jamais été mêlés à des circonstances de dumping où des torts ont été causés mais cela n'empêche que des prix pratiqués à l'étranger soient du dumping même s'ils sont supérieurs aux nôtres compte tenu de la situation dans ce pays étranger.

M. Hines: Ils peuvent aussi être inférieurs aux nôtres.

M. Bonner: J'avoue que la politique canadienne en matière d'exportations n'est pas sévère au point qu'elle empêche que l'on ne vende à l'étranger, à des prix supérieurs à ceux en vigueur dans notre pays.

M. Hines: C'est exact.

Le président: Dieu merci cependant, nous ne sommes pas les pires partenaires commerciaux au monde.

M. Bonner: Non. Je m'excuse mais vous m'avez demandé de répondre à une deuxième question que, dans mon enthousiasme . . .

M. Hines: Je me demandais si vraiment . . . j'ai parlé des risques pour l'exportateur mais qu'en est-il des risques de la part de l'importateur? Dans l'une de vos interventions un peu plus tôt, vous avez parlé de responsabilité par association. Or, notre comité a discuté quelque peu d'entreprises établies au nom de l'exportateur afin qu'elles assument tout risque que ce genre de transaction peut entraîner.

M. Bonner: A cet égard seulement, je puis vous dire que . . .

M. Hines: Il s'agit d'un aspect très important, dont on a d'ailleurs discuté au déjeuner hier, et j'aimerais connaître davantage votre avis là-dessus.

M. Bonner: Nos appels d'offres prévoient que tous les risques à l'arrivée sont assumés par le fournisseur, y compris celui du taux de change. Nos transactions sont effectuées en dollars canadiens, ce risque du taux de change existe donc pour le fournisseur.

Malgré notre expérience et les mesures que nous avons prises pour limiter nos responsabilités, malgré toute la prudence dont nous avons fait preuve, l'idée que nous soyons subitement privés de notre protection par un texte de loi, qui modifie les choses du tout au tout, nous semble malheureuse. Il est inutile de faire preuve de prudence dans les affaires si la législature du Canada finit par croire que malgré notre prudence, étant donné que nous sommes à côté d'un tel, nous serons tenus responsables. Vous savez, on raconte l'histoire des deux enfants à l'école, l'un qui se conduisait mal et l'autre bien. La mère de celui qui était indiscipliné a dit qu'il ne fallait pas battre son enfant car il était sensible et qu'il fallait plutôt s'en prendre à celui qui était à côté de son fils. Eh bien, nous ne voulons pas être celui qui est à côté.

[Texte]

Mr. Hines: But does it not come down then, in some sense, to really trying to frustrate the intent of the act? I mean, the intent of the act—

Mr. Bonner: No, with deference—

Mr. Hines: But all anti-dumping legislation really does is—

Mr. Bonner: With deference, the act seems to subvert the intent of private dealings. We are not in the business of incurring risk; we are in the business of producing electricity to the best possible—

The Chairman: But you are also bound by the legislation dealing with GATT, and you—

Mr. Bonner: We may be bound by it—

The Chairman: There is an element of—

Mr. Bonner: But if somebody offshore dumps, and dumps with injury—

The Chairman: Yes.

Mr. Bonner: —that surely is his responsibility.

The Chairman: All right. The importer normally—and you talk about being cautious—

Mr. Bonner: Yes, but we are not the importer. We are the person to whom the foreign person has imported and sold.

The Chairman: Yes, you are talking about a third party involved here then really.

Mr. Bonner: Not necessarily, no, no.

The Chairman: Not necessarily. Normally your transaction direct.

Mr. Bonner: We are paying C.O.D. That is it. On the site, place, working. We are not involved in duties; we are not involved in exchanges; we are not involved in any of those marvellous things over which we have no control. And that has been the custom of Hydro since its beginning.

Mr. Mitchell: Mr. Chairman, if I may just add a word. I agree with this gentleman that it is a very important matter. It is a critical matter for this utility. We will not be able to accept any bid but a Canadian bid if we are put in that position. There is no way we can fit these equipment contracts to billion dollar projects, with a great deal of investment already in place and the timing critical—on the civil contracts as well as the equipment contract; they have to fit together—if we do not know what the cost of that contract is going to be. As a regulated utility, we are in an impossible position.

The Chairman: Thank you for that observation, Mr. Mitchell. All food for thought. I think, if you do not mind, we will

[Traduction]

M. Hines: Dans un sens donc, ne cherche-t-on pas à annuler l'un des objectifs poursuivis par le projet de loi? J'entends par là que—

M. Bonner: Non, malgré tout le respect que je dois—

M. Hines: Mais tout ce que le projet de loi anti-dumping fait vraiment, c'est—

M. Bonner: Malgré le respect que je vous dois, le texte législatif semble inverser l'objectif poursuivi par les transactions privées. Nous ne sommes pas en affaires pour assumer les risques mais bien pour produire de l'électricité au meilleur...

Le président: Vous êtes toutefois obligés de respecter la loi relative au GATT, et vous...

M. Bonner: Nous sommes peut-être obligés de le faire...

Le président: Il existe un élément de...

M. Bonner: Mais si quelqu'un à l'étranger pratique du dumping, et cause du tort—

Le président: Oui.

M. Bonner: —c'est certainement à lui d'assumer cette responsabilité.

Le président: C'est bien. L'importateur normalement, et vous parlez de faire preuve de prudence...

M. Bonner: Oui mais ce n'est pas nous l'importateur. Nous sommes l'entreprise à qui l'étranger a importé et vendu quelque chose.

Le président: Oui, mais vous parlez vraiment d'un tiers ici.

M. Bonner: Pas nécessairement, non, non.

Le président: Pas nécessairement. Normalement, votre transaction est directe.

M. Bonner: Nous payons lors de la livraison, nous payons donc sur place. Nous ne participons pas aux droits de douane, ni aux échanges; nous n'avons aucune part dans ces choses merveilleuses sur lesquelles nous n'avons aucune prise. C'est d'ailleurs la coutume à la régie de l'énergie depuis ses débuts.

M. Mitchell: Monsieur le président, j'aimerais ajouter quelque chose. Je conviens avec le dernier intervenant qu'il s'agit d'une question très importante, enfin elle est d'une importance critique pour ce service public. En effet, nous ne sommes pas en mesure d'accepter aucune autre offre qu'une offre canadienne si nous sommes placés dans cette situation. Si nous ne connaissons pas les coûts du contrat, il n'y aura aucun moyen d'intégrer les contrats relatifs au matériel à des projets de milliards de dollars, compte tenu des investissements considérables déjà effectués, et le facteur temps est d'importance critique. J'entends ici les contrats civils aussi bien que ceux ayant trait au matériel car les deux doivent aller ensemble. En tant que service public réglementé, nous nous trouvons dans une situation impossible.

Le président: Je vous remercie de cette observation, monsieur Mitchell. Tout cela mérite qu'on y réfléchisse. Si vous n'y

[Text]

adjourn, unless John has something further. John, did you have something you wanted to say? Good. Thank you.

Mr. Bonner: Thank you, Mr. Chairman and your committee.

The Chairman: Thank you. The meeting is adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

voyez pas d'objection, je crois que nous allons lever la séance, à moins que John n'ait autre chose à ajouter. Monsieur Bonner, avez-vous quelque chose à ajouter? C'est bien, merci.

M. Bonner: Monsieur le président, je vous remercie ainsi que le comité.

Le président: Merci. La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From British Columbia Hydro and Power Authority:

Mr. R.W. Bonner, Chairman;
Mr. W.D. Mitchell, General Counsel;
Mr. B. Phillips, Legal Branch.
Mr. R. Hines, Department of Finance.
Mr. K. McCammon, Department of National Revenue.

De la «British Columbia Hydro and Power Authority»:

M. R.W. Bonner, président;
M. W.D. Mitchell, avocat conseil général;
M. B. Phillips, service juridique.
M. R. Hines, ministère des Finances.
M. K. McCammon, ministère du Revenu national.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 30

Thursday, February 18, 1982

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 30

Le jeudi 18 février 1982

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on**Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs**Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

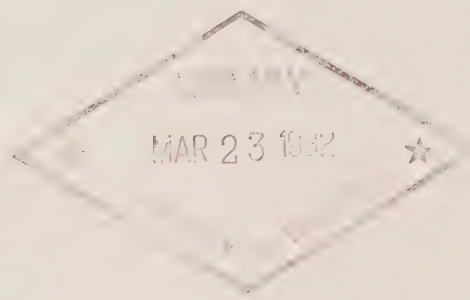
Propositions relatives à la politique d'importation

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81-82Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce MacKasey, député

Mr. — M.

Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 18, 1982

(31)

[Text]

The Sub-Committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met at 3:40 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey presiding.

Member of the Committee present: Mr. Mackasey.

In Attendance: Mr. W. Neil, Research Branch, Library of Parliament.

Witnesses: From the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada: Mr. P. Lavelle, President and Mr. D. Desrosiers, Research Director. Mr. R. Hines, Department of Finance. Mr. V. Lonmo, Department of Industry, Trade and Commerce. Mr. K. McCammon, Department of National Revenue.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

Mr. Lavelle made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 4:53 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 18 FÉVRIER 1982

(31)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à 15h 40 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membre du Comité présent: M. Mackasey.

Aussi présent: M. W. Neil, Service de recherches de la Bibliothèque du Parlement.

Témoins: De l'«Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada»: M. P. Lavelle, président et M. D. Desrosiers, directeur de la recherche. M. R. Hines, ministère des Finances. M. V. Lonmo, ministère de l'Industrie et du Commerce. M. K. McCammon, ministère du Revenu national.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé: «Propositions relatives à la politique de l'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir *procès-verbal et témoignages du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27*).

M. Lavelle fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

A 16h 53, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Text]

Thursday, February 18, 1982

• 1546

The Chairman: Order, please.

You probably have specific issues you want to raise with us, and this is very much in the tradition of this committee, which has been labouring on, as you know, for a good many months and is coming to the conclusion of its hearings. This review, as you know, deals not so much with an import policy, which is a bit of a misnomer, as updating, if you like, changing much of the existing legislation that needs updating, and also bringing in, hopefully, some recommendations on what import policy should be, to the extent we are permitted under our mandate.

So, Pat, you go right ahead and introduce what you want to do at this moment.

Mr. Patrick Lavelle (President, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada): Thank you very much, Mr. Chairman. I appreciate having the opportunity to appear before your committee and to participate in the very important work this committee is doing. I also appreciate the opportunity to appear as you are in the process of looking at the recommendations you might be making.

I feel a bit ill at ease in appearing before the committee today, because I have not come with a lengthy, detailed brief on some of the more intricate aspects of your deliberations. On those particular aspects and the ones I want to discuss, I would like to say that we basically support some of the recommendations that were made by the Ontario government in Mr. Grossman's submission to you some time ago.

We would like, Mr. Mackasey, to provide the committee in due course with some charts and some statistics which indicate the particular situation within the automotive parts industry which I would like to address. I should start off by telling you first of all that we—myself and Mr. Durocher, who is the Director of Research for the APMA—represent the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada, which is an organization representing 300 independent automotive parts manufacturers located across the country, but of course mainly in Ontario and Quebec. Sixty per cent of our members are Canadian-owned companies and none of them are subsidiaries of the major multinational vehicle manufacturers, for General Motors, Chrysler, or AMC.

As I say, we associate ourselves with the recommendations—

The Chairman: Did you say that you are not a supplier of parts for GM?

Mr. Lavelle: We are a supplier of parts. Our members supply parts to those companies, but we are not in any way owned by them. I wanted to make sure that our views were recognized as being independent of those particular companies.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Translation]

Le jeudi 18 février 1982

Le président: A l'ordre, s'il vous plaît.

Vous voulez sans doute nous poser des questions précises, ce qui est bien dans la tradition de ce Comité qui travaille déjà depuis de nombreux mois, et qui terminera bientôt ses audiences. Comme vous le savez, son examen ne traite pas tant d'une politique d'importation, qui prête un peu à confusion, il s'agit plutôt de mettre à jour, de modifier la Loi actuelle qui doit être mise à jour et aussi de présenter, nous l'espérons, certaines recommandations sur ce qui devrait être la politique d'importation, dans la mesure où notre mandat nous le permet.

Pat, prenez donc la parole et faites-nous part de ce que vous souhaitez faire.

M. Patrick Lavelle (président, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je suis très heureux d'avoir la possibilité de comparaître devant votre comité et de participer au travail très important qu'il est en train d'accomplir. Je suis heureux d'avoir la possibilité de comparaître pendant que vous examinez encore les recommandations que vous allez présenter.

Je suis un peu gêné de comparaître aujourd'hui devant vous, parce que je n'ai pas de mémoire détaillé à propos des aspects les plus complexes de vos délibérations. À ce sujet, et à propos des questions dont je vais parler, je voudrais dire que fondamentalement, nous appuyons certaines des recommandations présentées par le gouvernement de l'Ontario dans l'exposé que M. Grossman vous a présenté il y a quelque temps.

M. MacKasey, nous voudrions présenter en temps opportun au Comité quelques tableaux et des statistiques indiquant les points dont je vais parler à propos de l'industrie des pièces automobiles. Pour commencer, je voudrais tout d'abord vous dire que M. Durocher, directeur des services de recherche de notre Association, et moi-même, représentons l'*Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada* organisme qui compte 300 fabricants indépendants de pièces d'automobile, installés dans l'ensemble du Canada, mais principalement en Ontario et au Québec. 66 p. 100 de nos membres sont des sociétés canadiennes aucune n'étant filiale des principales multinationales fabriquant des automobiles comme *General Motors, Chrysler ou AMC*.

Comme je le disais, nous appuyons les recommandations...

Le président: Avez-vous dit que vous ne fournissez pas de pièces à GM?

M. Lavelle: Nous fournissons des pièces. Nos membres fournissent des pièces à ces compagnies, mais elles ne détiennent aucune de nos actions. Je voulais bien préciser que notre point de vue est indépendant de celui de ces compagnies.

[Texte]

It is our hope that in the remarks I will make before the committee today we can encourage you to take action which would strengthen Canada's trade policy stance, in both import and export policy. In preliminary views, we concur very much with the recent changes announced by the government and now being put into effect, which see that the Minister of State for International Trade is a department unto itself, and we would hope, as I am sure Mr. Lumley would, that some day in the near future he would become a full-scale minister rather than a junior minister of the Government of Canada.

Mr. Chairman, I have three particular cases I would like to deal with, which in my opinion demonstrate very clearly the inadequacy of Canada's import policy at the moment; three cases which demonstrate, in my opinion, how Canadian companies are being severely disadvantaged by some of the positions that are being taken by the Government of Canada in dealing with the increasingly protectionist measures which are being taken by other countries and which do not seem to be being taken very clearly by our own.

• 1550

The first case I would like to bring to your attention is that of a small company located in Plattsville, Ontario, the P.J. Wallbank Company. It is a small Canadian-owned company that was charged about a year ago with patent infringement. It was found guilty by the International Trade Commission in Washington of being in an infringement position and therefore was prohibited, by the decree of the President of the United States, from shipping its products to the U.S. The competitors in the United States which were making similar products were not charged under the same legislation in the United States, and continued to ship the same product as the P.J. Wallbank Company product to its people in the United States. It is entirely possible that under our Canadian law those competing companies in the United States may be shipping those products into Canada in a competitive position, while the Canadian company is not allowed to ship them to the United States.

The Canadian government intervened in the case to the extent that they sent a note to Washington urging the President not to concur with the recommendations of the International Trade Commission. Washington did not agree with the Canadian position and Canada has subsequently referred the case to the General Agreement on Tariffs and Trade, to the international tribunal at GATT.

The situation here is that, in the process of fighting this particular case, the Canadian government encouraged P.J. Wallbank to find adequate legal representation in the United States, which the company did, and which cost it \$400,000. The reference of the particular case to the GATT will take a period of four or five years. The refusal of the United States' government to allow these parts by P.J. Wallbank into the United States is, in our opinion, a clear-cut violation of the Canada-U.S. Automotive Product Trade Agreement, which provides that under any circumstances, automotive parts move back and forth across the border on a duty-free basis.

[Traduction]

Nous espérons que dans les remarques que je vais présenter aujourd'hui devant le Comité, nous pourrions vous encourager à prendre des mesures qui renforceront la politique commerciale du Canada, au chapitre des importations aussi bien que des exportations. D'abord, nous sommes tout à fait en faveur des modifications que le gouvernement a récemment annoncées et qui sont actuellement en train d'être mises en vigueur, et d'après lesquelles le ministère d'État pour le commerce international constitue un ministère indépendant, et nous espérons, comme M. Lumley l'espère aussi sans doute, que très bientôt il deviendra un ministre à part entière plutôt qu'un ministre de second plan.

Monsieur le président, je voudrais présenter trois exemples, qui selon moi, indiquent très clairement les insuffisances de la politique d'importation du Canada. Ces exemples prouvent, selon moi, que les sociétés canadiennes sont très gravement désavantagées par certains des points de vue qu'adopte le gouvernement du Canada pour répondre aux mesures de plus en plus protectionnistes que prennent d'autres pays et que le nôtre ne semble pas vraiment reconnaître.

Je voudrais tout d'abord vous donner l'exemple de la Société P.J. Wallbank, implantée à Plattsville en Ontario. C'est une petite société canadienne, qui a été accusée il y a environ un an pour contrefaçon de brevet. La Commission internationale du commerce à Washington a jugé qu'elle était coupable, et par décret du président des États-Unis, elle n'avait plus le droit d'expédier ses produits aux États-Unis. Ses concurrents aux États-Unis, qui fabriquaient les mêmes produits, n'ont pas été accusés du même chef et en vertu de la même législation aux États-Unis et ils ont continué à expédier aux États-Unis le même produit que fabrique la Société P.J. Wallbank. En vertu de nos lois canadiennes, il est tout à fait possible que ces sociétés américaines concurrentes expédient ces produits au Canada alors que la société canadienne n'est pas autorisée à les expédier aux États-Unis.

Le gouvernement du Canada est intervenu dans cette affaire, en envoyant une note à Washington pour demander instamment au président de ne pas appuyer les recommandations de la Commission du commerce international. Washington n'a pas accepté le point de vue du Canada, et ce dernier a donc présenté l'affaire au Tribunal international du GATT.

Dans la défense de la cause de la société P.J. Wallbank, le gouvernement du Canada a encouragé cette dernière à trouver de bons avocats aux États-Unis; c'est ce qu'elle a fait et ça lui a coûté \$400,000. Le renvoi de cette affaire au GATT prendra quatre ou cinq ans. Le refus par le gouvernement américain d'autoriser l'entrée aux États-Unis des pièces automobiles de P.J. Wallbank constitue, selon nous, une infraction manifeste de l'accord canado-américain sur le commerce des produits automobiles, qui prévoit qu'en toutes ou plusieurs circonstances, les pièces d'automobiles peuvent traverser la frontière dans les deux sens, en franchise de droits.

[Text]

There is a precedent in which, in the past five or six years, industrial fastener producers were charged with dumping in the United States. The International Trade Commission found that these products by certain companies in Canada were in fact being dumped and they assessed duties. The Canadian government informed the U.S. government that, if they assessed duties on those products from Canada to the United States which were automotive directed, a violation of the Auto Pact would in fact take place, and the U.S. International Trade Commission desisted on those aspects of that arrangement which had any effect whatsoever on the automotive case.

So we have seen in this particular case that a small Canadian company has been severely discriminated against, in our opinion, under the terms of the Auto Pact and also discriminated against in clear-cut arrangement with the United States, by which the American companies are allowed to ship products both to Canada and the United States, while the Canadian company has now had to establish an operation in the United States to make those products and to ship them to their customers in the U.S.

The Canadian government's position has been to follow the process of law, dealing first through the diplomatic channels and then through the GATT, which will take a very long time; there will be no real solution to this particular problem for a long time. The two governments, the Government of Ontario and the Government of Canada, have assisted the company through various loan arrangements in order for them to recover some of their costs, but of course the loan arrangements, in my opinion, only make it more difficult for the company, because the fact of the matter is that those loans have to be paid back.

So this is a situation, Mr. Chairman, that points up the very difficult situation in which a Canadian-owned company is forced to operate under a so-called free trade arrangement whereby Canada last year

• 1555

I would like to move on, Mr. Mackasey, to my second example of our particular situation which deals with the General Preferential Tariff. In 1974 the Canadian government agreed to implement the provisions of the General Preferential Tariff, which provides that after-market or service parts from developing countries would be imported on a duty-free basis, based on the British Preferential Rate, which was zero at that particular time, or two thirds the MFN rate. Of course, because the British Preferential Rate was zero, all of these parts from developing countries, including Spain, Portugal, Brazil and Mexico, were allowed into the country duty free.

We made a recommendation, in fact we participated abundantly in the talks leading up to the Tokyo round of the GATT. We urged the government to eliminate the British Preferential Rate as a way of making sure the duty-free entry

[Translation]

Il existe un précédent dans lequel, il y a cinq ou six ans, les fabricants d'attaches industrielles avaient été accusés de faire du dumping aux États-Unis. La Commission du commerce international a conclu qu'il y avait effectivement eu dumping dans certains cas, et elle a donc imposé des droits aux sociétés canadiennes. Le gouvernement du Canada a informé le gouvernement des États-Unis que si l'on imposait des droits sur les produits expédiés du Canada aux États-Unis, et qui appartenaient au secteur de l'automobile, il y aurait en fait violation du pacte automobile et la Commission américaine du commerce international s'est désistée à propos des aspects de cet accord ayant des répercussions sur le cas de l'automobile.

Nous avons donc vu dans cet exemple qu'une petite société canadienne a subi un préjudice grave dans le cadre du Pacte de l'automobile, et d'autres accords très clairs existant avec les États-Unis, en vertu desquels les sociétés américaines peuvent expédier des produits au Canada et aux États-Unis, alors que la société canadienne doit maintenant avoir des activités aux États-Unis, pour fabriquer ces produits et les expédier à ses clients aux États-Unis.

La position du gouvernement du Canada a consisté à suivre le processus de la justice, en suivant d'abord les voies diplomatiques, et en s'adressant ensuite au GATT, ce qui prendra beaucoup de temps; donc, pendant très longtemps, il n'existera pas de véritable solution à ce problème. Les deux gouvernements, celui de l'Ontario et celui du Canada, ont aidé la société en question grâce à divers arrangements lui accordant des prêts pour qu'elle puisse récupérer certains de ses coûts; naturellement, cette solution ne peut que compliquer les choses pour la société, puisqu'elle doit rembourser ces prêts.

Cette situation, monsieur le président, montre donc dans quelle situation très difficile se trouve une société canadienne qui doit fonctionner en vertu d'un accord commercial prétendument libre, ayant donné au Canada l'an dernier un déficit record de quatre milliards de dollars dans la vente des pièces d'automobiles aux États-Unis.

Monsieur Mackasey, je voudrais maintenant passer à mon second exemple de cette situation, qui traite du tarif préférentiel général. En 1974, le gouvernement du Canada a convenu d'appliquer les dispositions de ce tarif, en vertu desquelles les pièces de rechange provenant des pays en développement seraient importées en franchise de droit, d'après le tarif préférentiel britannique, qui était nul à cette époque, ou deux-tiers du tarif de la nation la plus favorisée. Naturellement, étant donné que le tarif préférentiel britannique était nul, toutes les pièces provenant des pays en développement, y compris l'Espagne, le Portugal, le Brésil et le Mexique étaient autorisés à entrer au Canada hors taxe.

Nous avons fait une recommandation, et en fait, nous avons beaucoup participé aux pourparlers qui ont conduit aux négociations de Tokyo du GATT. Nous avons instamment demandé au gouvernement de supprimer le tarif préférentiel

[Texte]

of parts from developing countries would be stopped, and that a duty would apply.

We were advised by the negotiators, after the completion of the Tokyo round, that the British Preferential Rate would be eliminated. In fact, we have now discovered that even though the British Preferential Rate has been eliminated, those provisions dealing with automotive and others have been transferred to New Zealand and Australia. So, in fact, the service parts from the developing countries are coming into Canada duty-free. We came upon this, Mr. Chairman, when we received a complaint from one of our members that seat belts were coming into Canada, from Mexico, duty-free, and that others are coming in duty-free as well.

So, once again, in terms of trying to apply the logic of this particular aspect, we find it difficult to understand why the Department of Finance, or any other department, would provide such an outlet when obviously it was not necessary, and in view of the fact that Canada has bilateral arrangements on trade with both New Zealand and Australia.

I would like to go to example three, which has to do with the situation concerning the Japanese. We have been very deeply involved in discussions with the federal government over the last several months concerning Japanese imports as they affect Canada. In the last year or so, Japanese imports have reached 25 per cent of the Canadian market while imports over all have reached 28 per cent. This is a dramatic increase over what it was even a year ago. We, as an association, urged the government several years ago to adopt duty remission programs. The government did so, and set up provisions so that if foreign vehicle companies purchased automotive parts in Canada, they could reduce the duty on parts that they imported by that amount. The Japanese have in no way participated in those duty remission schemes, although on many occasions they indicated they were prepared to do so.

As of the end of 1981, Canadian parts imported to Japan were of \$6.6 million, whereas a year earlier they were closer to \$10 million and three years ago they were about \$3.3 million. But, Japanese exports of automotive parts and equipment to Canada reached a total of \$1.5 billion. We have forecasts which show that if the status quo is maintained, the import of Japanese cars into Canada will probably reach 50 per cent of the Canadian market by 1990. I do not have to spell out what it would mean if the present level of participation by the Canadian industry in Japanese cars is maintained at one-half, or less than one-half of one per cent. A year ago the Government of Canada negotiated a one-year restraint program with the Japanese, which under present conditions, if the present sales continue, the the Japanese will not live up to. But we have been assured by the Department of Industry, Trade and Commerce that when the April 1 date approaches the Japanese will in fact live within the guidelines which were established, and we have no reason to doubt that they will not do that. But at present negotiations are commencing for a new

[Traduction]

britannique pour faire en sorte que l'entrée des pièces provenant des pays en développement ne se fasse plus en franchise de droit.

Après la fin des négociations de Tokyo, les négociateurs nous ont fait savoir que le tarif préférentiel britannique serait supprimé. En fait, nous avons découvert que malgré sa suppression, les dispositions concernant l'automobile et d'autres secteurs ont été transférées à la Nouvelle-Zélande et à l'Australie. Par conséquent, les pièces de rechange provenant des pays en développement entrent hors taxe au Canada. Nous avons découvert cela, monsieur le président, lorsqu'un de nos membres s'est plaint que des ceintures de sécurité fabriquées au Mexique entraient au Canada en franchise de droit, et que d'autres y entraient aussi de cette façon.

Par conséquent, si l'on veut essayer de comprendre la logique de cet aspect, il nous paraît difficile de comprendre pourquoi le ministère des Finances, ou tout autre ministère, offrirait un tel débouché, alors qu'il ne s'imposait pas du tout, étant donné qu'il existe des accords commerciaux bilatéraux entre le Canada et la Nouvelle-Zélande et l'Australie.

Je passerai maintenant à mon troisième exemple, illustrant la situation à propos du Japon. Depuis plusieurs mois, nous discutons très sérieusement avec le gouvernement fédéral au sujet des répercussions des importations du Japon sur le Canada. Depuis environ un an, ces importations japonaises ont atteint le quart du marché canadien, tandis que l'ensemble des importations se situe à 28 p. 100. C'est là une augmentation considérable par rapport à la situation il y a ne serait-ce qu'un an. En tant qu'association, il y a plusieurs années, nous avons instamment demandé au gouvernement d'adopter des programmes de remise des droits de douane. Le gouvernement a cédé à nos instances, et il a adopté des dispositions telles que si une compagnie automobile étrangère achète des pièces détachées au Canada, elle peut diminuer les droits sur les pièces importées de ce montant. Le Japon n'a pas du tout participé à ces programmes de remise des droits, bien qu'il ait à maintes reprises indiqué qu'il était disposé à le faire.

A la fin de 1981, le Japon avait importé des pièces détachées du Canada d'une valeur de 6.6 millions de dollars, tandis qu'un an auparavant, leur montant se rapprochait de 10 millions de dollars, et qu'il y a trois ans il se situait vers 3.3 millions de dollars. Mais les exportations, par le Japon, de pièces et d'équipement automobiles au Canada ont atteint un total de 1.5 milliard de dollars. D'après nos prévisions, si le statu quo se maintient, les importations d'automobiles japonaises au Canada atteindront probablement la moitié du marché canadien d'ici 1990. Je n'ai pas besoin de vous préciser quelles seraient les conséquences du fait que le niveau actuel de la participation de l'industrie canadienne dans les automobiles japonaises se maintienne à un demi ou à moins d'un demi pour cent. Il y a un an, le gouvernement du Canada a négocié un programme de restrictions d'un an avec le Japon, que ce dernier ne pourra pas respecter si les ventes continuent au rythme actuel. Mais le ministère de l'Industrie et du Commerce nous a assuré qu'à l'approche du 1^{er} avril, le Japon respectera les directives établies, et nous n'avons pas de raison

[Text]

agreement with the Japanese and we have proposed that a content arrangement, similar to the one with the Volkswagen company, which would eventually lead to an 85 per cent content, would be part and parcel of any agreement with the Japanese. We see that this is the only way in which Canadians will adequately participate in the development of the Japanese industry in so far as Canada is concerned, particularly when we have been severely disadvantaged, as our charts will show, by the fact that the Japanese have invaded very severely the United States market, which at one time was our market as well due to the arrangements under the Canada-U.S. Automotive Product Trade Agreement.

• 1600

So we are urging the government to consider the idea of content, which of course is very alien to the free traders in the department of international trade; it is very alien to many people in the Government of Canada. As a means of protectionism, we are not suggesting in any way, shape or form that it is a protectionist measure but a measure in which we would be able to participate as Canadian companies in the Canadian market.

So, those, Mr. Chairman, are the basic three examples that I wanted to bring to your attention, and I would be prepared to answer any questions related to any of them.

The Chairman: Would you prefer to proceed directly to your charts, Mr. Lavelle, and then perhaps we could get into the question period?

Mr. Lavelle: Yes.

The Chairman: I know you have a plane to catch.

Mr. Lavelle: Can we circulate the charts?

The Chairman: Fine.

Mr. Lavelle: Do you want me to touch on the charts or just give them to you?

The Chairman: Whatever you—we are here to learn, Mr. Lavelle. We are a unique committee, as you can see by the size of it.

Mr. Lavelle: I guess that the charts I have, Mr. Chairman, relate pretty well to the statistics relating to the Canada-U.S. automotive trade, and they indicate in a very clear-cut way what has been happening since we signed the agreement with the United States in 1965. We have a cumulative trade deficit in automotive with the United States over those 17 years of \$15 billion, representing a \$35 billion deficit in the automotive parts sector and a \$20 billion assembly surplus from our shipping vehicles to the United States.

Of course, the Canada-U.S. Automotive Product Trade Agreement, in so far as looking at the trade statistics goes, is not the only way to look at it, as everyone will say. There has been a tremendous expansion of the industry in Canada as a result of the agreement, but it is worth noting that in only

[Translation]

de douter de cela. Mais des négociations commencent à propos d'un nouvel accord avec le Japon, et nous avons proposé qu'un accord à propos de la participation, semblable à celui qui existe avec Volkswagen, qui pourrait finalement situer la participation à 85 p. 100, qu'un tel accord, dis-je, serait négocié avec le Japon. C'est la seule façon, selon nous, qui permettrait aux canadiens de participer équitablement au développement de l'industrie japonaise, du point de vue du Canada, d'autant plus que nous avons été gravement désavantagés, comme l'indiqueront nos tableaux, par le fait que les Japonais ont très gravement envahi le marché des États-Unis, qui était autrefois notre marché, et du fait des dispositions de l'accord canado-américain sur le commerce des produits de l'automobile.

Nous demandons donc instamment au gouvernement d'enviesager la notion de participation, qui est naturellement très étrangère aux partisans du libre échange du ministère du Commerce international, comme à beaucoup d'autres au gouvernement du Canada. Il s'agit d'un moyen de protéger notre secteur, mais ce n'est nullement une mesure protectionniste; elle nous permettra de participer en tant que société canadienne au marché canadien.

Voilà donc, monsieur le président, les trois exemples que je voulais soumettre à votre attention, et je suis prêt à répondre à des questions les concernant.

Le président: Monsieur Lavelle, voudriez-vous d'abord analyser vos tableaux et ensuite nous pourrions passer à la période des questions?

M. Lavelle: Oui.

Le président: Je sais que vous avez un avion à prendre.

M. Lavelle: Pouvons-nous distribuer les tableaux?

Le président: Oui, bien sûr.

M. Lavelle: Voulez-vous que j'analyse les tableaux ou simplement que je vous les fasse distribuer?

Le président: Comme vous voulez; nous sommes ici pour apprendre, monsieur Lavelle. Nous sommes un comité unique, comme vous le savez de par le nombre de ses membres.

M. Lavelle: Monsieur le président, ces tableaux portent sur les statistiques concernant le commerce de l'automobile entre le Canada et les États-Unis, et ils indiquent de façon très précise ce qui s'est passé depuis que nous avons signé l'accord avec les États-Unis en 1965. Au cours de ces 17 ans, nous avons accumulé un déficit commercial dans la vente des produits de l'automobile aux États-Unis qui représente 15 milliards de dollars, soit 35 milliards de déficit dans le secteur des pièces détachées et 20 milliards de dollars d'excédents de véhicules destinés aux États-Unis.

Naturellement, comme tout le monde le dira, l'accord canado-américain sur le commerce des produits automobiles n'est pas le seul élément qui intervient dans les statistiques commerciales. L'industrie canadienne a connu une expansion considérable grâce à l'accord, mais il est utile de constater que

[Texte]

three years did we have a surplus in trade, and since that time it has been mostly on a downward slide. The benefits of the agreement which might have been there in the early years have fallen off, basically because the arrangements dealing with the letters of transition and the safeguard agreements in the trade pact are no longer effective.

We have been urging the federal government to eliminate the Canada-U.S. Automotive Product Trade Agreement and replace it with a new arrangement that we are calling, in Rooseveltian terms, a "new deal" in the automotive sector, which would be a general preferential arrangement between Canada and the United States which would eliminate the arrangement which presently allows the vehicle manufacturers in Canada—Ford, General Motors, Chrysler, American Motors—to import parts, engines and cars duty free. This is another step which I am sure people will call a protectionist measure on our part, but I would like to point out to the committee that as a result of the agreement in 1965 the Canadian parts industry has been unprotected by any tariffs in the original equipment sector for the last 17 years, and we are not seeking now to revert to a protectionist stance except in so far as it will provide the industry with a share of the market which is rightfully theirs by virtue of the fact that it is a Canadian market—or at least that is the philosophy that we have. The other statistics indicate, Mr. Chairman, insofar as the United States market is concerned, that imports of automotive parts into the United States from Canada at one time represented 75 per cent of total U.S. imports. Since 1980 the Canadian share has been reduced to 35 per cent, while the Japanese share in that same period of time has gone from 4 per cent to 32 per cent.

• 1605

The same is true of the passenger car market on a world-wide basis. Our production has not kept pace with the share of the market we represent and the last chart represents our attempt to identify what we believe to be the fair share arrangement between Canada and the United States, which justifies our call for an 85 per cent Canadian content level in all vehicles sold in Canada.

There are also representative trade figures with respect to Japan, which show the tremendous increase in passenger cars. For instance, in 1980 over 1981, there has been an increase in 68 per cent in passenger cars. In commercial vehicles, which were not covered by the restraint agreements between Canada and Japan, there has been an increase of 121 per cent. Other motor vehicles imported by the vehicle manufacturers, off-highway vehicles, are up 46 per cent. So the figures indicate a tremendous increase in that particular sector which, in our opinion, we in Canada have not yet addressed adequately.

The Chairman: Thank you, Mr. Lavelle. I want to congratulate you. Gordon was saying our relationship goes back a good many years. I was just cheating about the grey hairs a few months ago.

[Traduction]

nous n'avons eu d'excédent commercial que trois années, et depuis la situation s'est nettement dégradée. Les avantages de l'accord qui auraient pu se manifester dans les premières années ont diminué, surtout parce que les dispositions concernant les lettres de transition et les garanties du pacte commercial ne s'appliquent plus.

Nous avons instamment demandé au gouvernement fédéral de supprimer l'accord canado-américain sur le commerce des produits automobiles pour le remplacer par un nouvel accord que nous qualifions de «new deal» pour reprendre un terme bien connu; ce nouvel accord du secteur automobile serait un accord général préférentiel entre le Canada et les États-Unis qui supprimerait l'accord qui autorise actuellement les fabricants d'automobiles au Canada—Ford, General Motors, Chrysler, American Motors—d'importer des pièces, des moteurs et des automobiles en franchise de droit. C'est là une autre mesure qui sera certainement qualifiée de protectionniste, mais je voudrais souligner au comité qu'à la suite de l'accord de 1965, l'industrie canadienne des pièces d'automobiles n'est pas protégée par des tarifs dans le secteur de l'équipement d'origine depuis 17 ans, et maintenant nous ne demandons pas à revenir à des mesures protectionnistes, nous demandons simplement que l'industrie récupère une part du marché qui lui revient à juste titre puisqu'il s'agit d'un marché canadien—c'est du moins notre conception des choses. Monsieur le président, les autres statistiques indiquent, en ce qui concerne le marché américain, que les pièces automobiles importées aux États-Unis en provenance du Canada représentaient à un certain moment 75 p. 100 du total des importations américaines. Depuis 1980, la part du Canada est tombée à 35 p. 100, tandis que celle du Japon dans la même période est passée de 4 à 32 p. 100.

La chose est vraie aussi du marché des voitures particulières, à l'échelle mondiale. Notre production n'a pas gardé le même rythme que la part du marché que nous représentons, et le dernier tableau illustre les efforts que nous avons faits pour délimiter ce qui nous paraît être un accord équitable entre le Canada et les États-Unis, qui justifie ce que nous proposons, c'est-à-dire un contenu canadien de 85 p. 100 dans tous les véhicules vendus au Canada.

Il existe aussi des chiffres concernant la situation commerciale du Japon, et ils indiquent l'augmentation considérable du nombre des voitures particulières. Par exemple, de 1980 à 1981, elles ont augmenté dans la proportion de 68 p. 100. Quant aux véhicules commerciaux, qui n'étaient pas visés par les accords restrictifs entre le Canada et le Japon, la hausse a été de 121 p. 100. Les autres véhicules hors route importés par les fabricants de véhicules ont augmenté de 46 p. 100. Les chiffres indiquent donc une croissance considérable dans ce secteur, sur lequel nous estimons que le Canada ne s'est pas suffisamment penché.

Le président: Je vous remercie, monsieur Lavelle. Je voudrais vous féliciter. Gordon disait que nos relations durent depuis un grand nombre d'années. Je trichais il y a quelques mois au sujet des cheveux gris.

[Text]

You must forgive me if I do not have the detailed knowledge of this industry. Usually I want to seek advice and ask pertinent questions. This particular committee has functioned a little differently from most, as you may recall. We have been asked to comment on proposals in a discussion paper and eventually to comment on the legislation as put forward, based perhaps on the presumption of our acceptance or rejection of all or part of the recommendation. It has been a highly informal committee in that it has been limited to three members; two are unavoidably absent today, perhaps because we did not schedule the meeting far enough ahead.

It has been for me an important series of meetings because it has been very educational to listen to the many segments of our Canadian manufacturing industry coming forward with very positive presentations, such as your own. Our committee intended to be not adversarial or formal but informal, a lot of probing, prodding and exchanging views and I am pleased our officials have entered into the spirit of things. There has been marked progress made in the two months we have been meeting, if only in the attitude of the public servants towards our issues. They reflect that they feel, rightly or wrongly, we do care, and the three members here being questioned, perhaps free and independent by nature, are more interested in getting to things then just pushing some policy. Some of that is just to put a stamp of approval on it. I will not do it and I think you know my nature.

We have, as you are probably aware, visited the United States. We try to limit our travel; we want to work, and discuss with the Americans the impact of some of our proposals. We have also met with the Common Market representatives. Also the GATT officials in Geneva, as well as, at the same time, the officials of the Swiss government. There has been, from our trading partners, a great deal of satisfaction that we are prepared to discuss with them proposed changes to our legislation, because, as you are aware, anything we do has an impact on them as exporters, and vice versa.

• 1610

As you have mentioned, you are a free trader by nature; you have not looked for high tariff walls to protect your industry. You are just asking and defining the Canadian market, as I understand you, as a North American market, which is the very basic philosophy of the auto pact. I think it was the Bladen Report that came out with that statement. I did not bother reading Mr. Reisman's report a few years ago, and perhaps I should.

[Translation]

Vous devez m'excuser de ne pas connaître ce secteur en détail. En général, je cherche des conseils et je pose des questions pertinentes. Comme vous le savez sans doute, ce Comité fonctionne de façon légèrement différente de la plupart des autres. On nous a demandé de présenter des commentaires au sujet des propositions dans un document de travail, et finalement de dire ce que nous pensons de la mesure législative proposée, à partir de l'idée que nous acceptons ou que nous rejetons l'ensemble ou une partie de la recommandation. Ce Comité travaille donc de façon très officieuse, puisqu'il ne compte que trois membres; deux ont dû s'absenter aujourd'hui peut-être parce que nous n'avons pas prévu cette réunion suffisamment longtemps à l'avance.

C'étaient là pour moi un groupe de réunions très importantes, car j'ai beaucoup appris à écouter les nombreux représentants de nos industries manufacturières qui nous ont soumis des exposés très utiles, comme le vôtre. Notre Comité ne se voulait ni partisan ni officiel, il voulait surtout poser beaucoup de questions, examiner les choses, avoir des échanges de points de vue, et je suis heureux que nos fonctionnaires aient bien compris tout cela. Nous nous réunissons depuis deux mois et il y a déjà eu beaucoup de progrès, ne serait-ce que dans l'attitude que les fonctionnaires ont adoptée au sujet des questions qui nous intéressent. Nous pouvons voir qu'ils estiment, à tort ou à raison, que nous prenons ces questions à coeur, et les trois membres du Comité qui répondent ici à des questions et qui sont peut-être libres et indépendants de nature, s'intéressent davantage à cerner les problèmes qu'à pousser certaines politiques. Dans cette dernière optique, nous ne serions que des pions, mais je m'y refuse et je pense que vous connaissez ma nature.

Vous savez sans doute que nous nous sommes rendus aux États-Unis, même si nous essayons de limiter nos déplacements; nous voulons travailler et discuter avec les Américains des répercussions de certaines de nos propositions. Nous avons aussi rencontré des représentants du Marché commun. Nous avons aussi rencontré les représentants du GATT à Genève en même temps que les porte-parole du gouvernement suisse. Nos partenaires commerciaux étaient très satisfaits du fait que nous étions disposés à discuter avec eux des modifications que nous envisageons d'apporter à nos lois, car, comme vous le savez sans doute, tout ce que nous faisons a des répercussions sur eux en tant qu'exportateurs et vice versa.

Comme vous l'avez mentionné, vous êtes libres—échangistes, par nature. Vous n'avez pas cherché de barrière tarifaire élevée pour protéger votre industrie. Vous demandez simplement une définition du marché canadien en tant que marché nord-américain, qui constitue le principe de base du Pacte de l'automobile. Je pense que cette définition se trouve dans le rapport Bladen. Je n'ai pas pris la peine de lire le rapport de M. Reisman, d'il y a quelques années, et j'aurais peut-être dû le faire.

Mr. Lavelle: I would not recommend it particularly.

M. Lavelle: Je ne le recommande pas particulièrement.

[Texte]

The Chairman: Well, I did not suggest that, but somehow I had an idea what the answer would be. However, I think the whole point here, in all fairness to all of us, is that your industry is unique, such as textiles and others, in that it has been singled out for particular attention by government. We recognize the importance of the automotive industry and in retrospect, I do not think they did adequate justice to auto parts as an integral part of the whole industry. One of my concerns when I was in Cabinet or when I was a backbencher, was that for a while too many of our auto parts industries seemed to be gobbled up by foreign interests, reflecting the quality and the importance of the auto pact. I think at one stage they were disappearing at a very rapid rate, and again, we should have established some form of protection at that time—Canadian content of the auto parts firms. I have to congratulate you on the aggressiveness and the positive way of your own association, in bringing a halt to that type of activity. You have worked in this spirit and I am pleased that you said—I think you said 50 per cent Canadian ownership, which is remarkably high.

Mr. Lavelle: Right.

The Chairman: I have also noted in both of your speeches last week, which I read, not knowing you were coming. I think you have given and should give full marks to the government's new thrust in this whole area on the recently signed pact with Volkswagen and which, if I recall, by 1987 has a target of 85 per cent Canadian component. To me this is not radical; to me this is logical and sensible and should reflect Canadian policy. I cannot see how any of our trading partners could be concerned or upset about what I think is a very positive approach. I hope it sets a standard for future negotiations with other countries, including the Japanese. We may be visiting there in the next few weeks if time permits, because again there is a growing interest, for some reason, in the recommendations of our group, by our trading partners, and this bodes well because there has not been an adversarial spirit developed here. We really sit down and say, hey, we have a common problem.

I am leading up to something here, Mr. Lavelle; the point is that by nature I am a great proponent or supporter of the GATT concept. I think it would be a horrible world if we all reverted to protectionism. We would recreate the hungry thirties very rapidly, and perhaps even the war of the forties. GATT, imperfect as it is, and obviously it has imperfections, it is nevertheless an international body that has put a restraint on the tendency to go back to protectionism, especially in time of high unemployment, the simplistic solutions, which you have not reverted to, I am pleased to say, but which nevertheless are advanced all the time, quite logically and emotionally. So I tend to think the GATT was a great thing, is a good thing; that it has brought down tariffs, but has perhaps unintentionally, created a more sophisticated type of non-tariff barriers, perhaps, for instance the kind you mentioned could very well, I

[Traduction]

Le président: Je n'ai pas vraiment dit cela, mais j'avais une idée de ce que pouvait être son point de vue. Cependant, il me semble nécessaire de dire que votre industrie, comme celle des textiles et d'autres encore est unique, en ce sens que le gouvernement l'a choisie pour y accorder une attention particulière. Nous reconnaissons l'importance de l'industrie de l'automobile, et rétrospectivement, je ne pense pas qu'on ait vraiment fait justice au secteur des pièces d'automobile comme représentant une partie intégrante de l'ensemble de l'industrie. Lorsque je faisais partie du Cabinet, ou lorsque j'étais simple député, je m'inquiétais du fait que pendant un certain temps, un trop grand nombre de nos industries des pièces automobiles semblaient être avalées par des intérêts étrangers, ce qui démontre la qualité et l'importance du Pacte de l'automobile. A un certain moment, je pense que des sociétés disparaissaient à un rythme très rapide, et encore une fois, nous aurions dû alors envisager une certaine forme de protection, celle de la participation canadienne des firmes de pièces d'automobiles. Je dois vous féliciter car votre association s'est montrée tout à fait décidée à mettre un terme à cette situation. Vous avez travaillé dans cet état d'esprit, et je suis heureux que vous disiez que la participation canadienne devrait être à 50 p. 100, ce qui est remarquablement élevé.

M. Lavelle: En effet.

Le président: J'ai aussi lu vos deux discours de la semaine dernière, je ne savais pas encore que vous alliez venir ici. Vous avez reconnu l'importance de la nouvelle initiative du gouvernement dans cette question, puisqu'il a récemment signé un pacte avec Volkswagen, lequel prévoit une participation canadienne de 85 p. 100 d'ici 1987. Ce n'est pas une mesure révolutionnaire; elle est logique, justifiée, et elle doit traduire la politique du Canada. Je ne vois pas comment nos partenaires commerciaux pourraient s'inquiéter ou se préoccuper d'une ligne de conduite qui me semble très positive. J'espère qu'elle présente un modèle pour des négociations à venir avec d'autres pays, y compris le Japon. Il est possible que nous nous y rendions dans les prochaines semaines, si le temps le permet, car là encore nos partenaires commerciaux s'intéressent de plus en plus aux recommandations de notre groupe, ce qui augure bien, parce que nous n'avons pas vu se manifester d'opposition très forte. Nous nous réunissons et nous déclarons que nous avons un problème commun.

Je veux en venir à autre chose, monsieur Lavelle. Par nature, je suis un grand partisan du concept du GATT. Je pense que le monde serait horrible si nous revenions tous au protectionnisme. Très rapidement, nous recréerions le monde affamé des années 1930, et peut-être même la guerre des années 1940. Avec ses imperfections, et il en a sûrement, le GATT constitue néanmoins un organisme international qui a limité la tendance au retour au protectionnisme, surtout dans des périodes de chômage élevées, aux solutions simplistes, et je suis heureux de dire que vous n'y avez pas cédé, bien qu'on les propose constamment, très logiquement et pour des raisons émotionnelles. J'ai donc tendance à dire que le GATT fut une très bonne chose; il a diminué les tarifs, mais de façon non intentionnelle peut-être, il a créé un type de barrières non tarifaires plus complexes, et par exemple celles que vous avez

[Text]

suppose, be defined as a non-tariff impediment to free trade and that is really what you are saying.

Mr. Lavelle: Right.

The Chairman: I do not think, despite the timeframe and the legalism and the rest that there is a shortcut to the procedure, and that perhaps is unfortunate, the only consolation being when it is over it sets the precedent, I suppose, for the rest of the industry. For that reason and no other reason the government should assist that particular firm, legally and financially, whatever it can.

• 1615

One of the points you have raised is about competition offshore, and the switch away from, let us say, the British preferential tariff to the preferential tariff that, to my recollection, is extended to the so-called emerging nations. But surely, Mr. Lavelle, some of the competition you are getting from countries like Spain, for instance, would not . . .

Mr. Lavelle: I think I made a mistake in including Spain as one of the countries, Mr. Mackasey.

The Chairman: Yes. I know that one of the characteristics of Spain is the competition. There is good aggressive nationalism and it is a country that wants to get on with the job and make its own people roll up their sleeves and compete.

Mr. Lavelle: Right.

The Chairman: The other area that was mentioned—well, the general preferential tariff, as you can understand, is not limited to the auto pact. In fact, I spent the morning listening to an anguished representative of the shoe industry who . . . Because of our concern for the emerging nations, we have to some degree relaxed the barriers against importing footwear, and all this is relevant. It is bound to be disruptive in the short run. There has been some consternation there about shoes coming in from countries that have that advantage, and it becomes more a matter of a judgment of, when do you take such a country out from underneath that protection or advantage? It is not something you can define with a computer.

Mr. Lavelle: Right.

The Chairman: Your visit here is pertinent because we are concerned in our paper with the best legal ways to deal with the growth of non-tariff impediments to free trade—barriers that are not tariff barriers, but procurement barriers and attitudes, the whole works. We probe very gently because we do not want to unintentionally invite retaliation.

Mr. Lavelle: Right.

The Chairman: Though, just to summarize it, we have approached everything in the spirit of our commitment to GATT and our dedication to the concept of an international approach to trade. Your figures are alarming to a degree, but

[Translation]

mentionnées qui pourraient fort bien être définies comme des obstacles non tarifaires au libre-échange, et c'est bien de cela que vous parlez.

M. Lavelle: En effet.

Le président: Malgré les délais, le légalisme et les autres aspects, je ne pense pas qu'il y ait des raccourcis à la procédure, ce qui est peut-être dommage, la seule consolation étant que lorsqu'elle est établie, elle crée le précédent sans doute pour le reste de l'industrie. Pour cette seule raison le gouvernement devrait aider cette firme, juridiquement et financièrement, de tous les moyens possibles.

L'un des points que vous avez soulevés concerne la concurrence étrangère et le fait que l'on abandonne le tarif préférentiel britannique au profit d'un tarif préférentiel qui s'applique maintenant, si mes souvenirs sont exacts, aux dites nations en émergence. Mais, monsieur Lavelle, une partie de la concurrence qui provient de pays comme l'Espagne, par exemple, ne pourrait sûrement pas . . .

M. Lavelle: J'ai fait une erreur en incluant l'Espagne parmi ces pays, monsieur Mackasey.

Le président: Oui. Je sais que l'une des caractéristiques de l'Espagne est la concurrence. Le nationalisme y est très poussé et c'est un pays qui tient à ce que ses citoyens travaillent activement et fassent concurrence!

M. Lavelle: En effet.

Le président: L'autre question dont vous avez parlé: le tarif préférentiel général, vous le savez sans doute, n'est pas limité au pacte de l'automobile. En fait, j'ai consacré la matinée à écouter un représentant très inquiet du secteur de la chaussure qui . . . Étant donné que nous nous préoccupons des nations en développement, nous avons dans une certaine mesure atténué les barrières contre l'importation de la chaussure, et cela est pertinent. Il doit en découler à court terme un bouleversement du marché. Il y a ici une certaine consternation du fait que des chaussures sont importées de pays possédant cet avantage, et la question devient davantage une question de jugement, à savoir quand doit-on retirer cette protection ou cet avantage à un pays? La réponse ne peut pas provenir d'un ordinateur.

M. Lavelle: En effet.

Le président: Nous sommes très contents que vous soyez parmi nous, car dans notre document, nous cherchons les meilleures façons juridiques de traiter de l'expansion des obstacles non tarifaires au libre échange, aux barrières qui sont non pas des barrières tarifaires mais des barrières visant le choix des fournisseurs, des barrières quant aux attitudes et ainsi de suite. Nous procédons de façon très prudente parce que nous ne voudrions pas susciter de rétorsion.

M. Lavelle: En effet.

Le président: Mais, pour résumer les choses, nous avons examiné toute la question par rapport à nos engagements envers le GATT et compte tenu de notre attachement au principe de la notion internationale du commerce. Vos chiffres

[Texte]

on the other hand, reassuring that somebody is pressing them. If I am picking my words carefully as a backbencher, I can only say that thanks to your organization—and others preceded you who were very aware of the terrible imbalance resulting from the auto pact Sometimes I wish we had gone with the other recommendation of Blain and then we could start our own industry. But we cannot turn the clock back.

Mr. Lavelle: No.

The Chairman: And I do think as that deficit grows or the imbalance grows, our concern should be one of apprehension and it should be one of firmness by the Minister of Industry, Trade and Commerce, and others, to do something about it to rectify it. The auto parts seem to be a very logical area because these are Canadian companies. They are definitely Canadian; it is not a question of Canadianizing. It is already Canadian.

Mr. Lavelle: Right.

The Chairman: Really what you are saying is you want a bigger share of the pie. I do not think you are advocating too that we set up trade barriers with countries like Spain. You are asking perhaps to re-evaluate what countries should be included in the preferential tariff; whether that Am I right on that? You mentioned Brazil, you mentioned

Mr. Lavelle: I mentioned Brazil and Mexico. There were two things, whether one would establish safeguard levels as the Americans did; and second, whether there was a process where these countries would eventually graduate in certain sectors such as automotives in which Brazil and Mexico are very much involved in; whether they would graduate out of the status of being developing countries for the purpose of automotives

We were simply asking the government during the GATT negotiations to put it on the scale that was open to them which was the two-thirds the MFN rate rather than perpetrating an idea of the duty free entry which dates back to when Canada and Britain used to have a large trade in automotives.

The Chairman: It is an approach that is not without merit. But I think you would agree too with the years in your industry and also in the political field—the legitimate position of the political field, to know that GATT is also a result of the negotiations. I think Canada on balance came out very well in GATT, but it has left some problems. Some of our industries would have preferred, in retrospect, to be protected, if only through a procurement policy.

• 1620

We were talking about the heavy electrical equipment. One thing which I do not think Canadians are aware of and which was raised by the electrical industry is that over 50 per cent of their production is sold outside Canada. They are also appre-

[Traduction]

sont inquiétants dans une certaine mesure, mais il est rassurant que quelqu'un les mette ainsi en lumière. Si je parle en tant que simple député, je peux simplement dire que grâce à votre association, d'autres vous ont précédé, et elles étaient très conscientes du terrible déséquilibre découlant du pacte de l'automobile . . . Parfois, je souhaite que nous ayons appliqué l'autre recommandation de Blain, pour que nous puissions faire démarrer notre propre industrie. Mais il est impossible de faire marche arrière.

M. Lavelle: En effet.

Le président: Plus ce déficit et ce déséquilibre croîtront, plus il faudra s'inquiéter, et le ministre de l'Industrie et du Commerce, et les autres aussi, devront se montrer fermes dans leur volonté de faire quelque chose pour redresser la situation. Le secteur des pièces automobiles semble un endroit très logique où faire cela car il existe là des sociétés canadiennes. Elles sont déjà canadiennes; et il n'est pas question de les nationaliser.

M. Lavelle: C'est vrai.

Le président: En fait, ce que vous dites, c'est que vous souhaitez une plus grande part du marché. Je ne pense pas que vous demandiez aussi que nous imposions des barrières commerciales avec des pays comme l'Espagne. Vous demandez peut-être une réévaluation des pays qu'il faudrait inclure dans le tarif préférentiel; si . . . Est-ce bien cela? Vous avez mentionné le Brésil . . .

M. Lavelle: Oui, le Brésil et le Mexique. Il y avait deux points; le premier à savoir s'il faudrait établir des niveaux de sécurité comme l'ont fait les Américains; et le second à savoir s'il existait un processus grâce auquel ces pays rejoindraient finalement les pays développés dans certains secteurs, comme celui de l'automobile où le Brésil et le Mexique participent dans une très large mesure; sortiront-ils de leur statut de pays en développement en ce qui concerne le secteur automobile?

Nous demandions simplement au gouvernement qu'au cours des négociations du GATT il les situe au niveau qui leur était accessible, c'est-à-dire les deux tiers du tarif de la nation la plus favorisée, plutôt que de perpétuer l'idée d'un accès en franchise de droits, qui remonte à l'époque où le Canada et la Grande-Bretagne avaient de vastes échanges commerciaux dans le domaine de l'automobile.

Le président: C'est une façon d'aborder les choses qui n'est pas sans mérite. Mais compte tenu de votre longue expérience dans cette industrie et dans le domaine politique, vous conviendrez que le GATT est aussi le résultat des négociations. Quoique tout compte fait le Canada s'en est bien tiré du GATT, mais il reste cependant certains problèmes. Certaines de nos industries auraient préféré, rétrospectivement, être protégées, si ce n'est que par une politique d'achat.

Nous parlions tantôt de matériel électrique lourd. Je ne pense pas que les Canadiens sachent, et il s'agit d'un point qui a été soulevé par l'industrie, que 50 p. 100 de sa production est vendu en dehors du pays. Ils craignent également que des

[Text]

hensive that American and European interests are just lining up, as they put it, at the door, waiting to take advantage of it. They are much more optimistic than Canadians tend to be about our own future—their share of the mega-projects. There is an awful lot more confidence in Canada's future outside Canada than within the country at the time. I have found that as I travel.

Would you mind entertaining a few questions from some of the officials?

Mr. Lavelle: Not at all.

The Chairman: I want to assure you that they are part of the team in the sense that it is not there to protect a position; it is not in an adversarial context. I think they want to probe your views as an expert there, especially on GATT and on what you think, or what they think, might be right or wrong with some of your suggestions on helping the Canadian content.

Roy?

Mr. Roy Hines (Acting Director, International Economic Relations Division, Department of Finance): I would really like to come back to the Royal Bank case for a moment. This case has been around for quite a bit for the last year or so. It is a case we have a lot of sympathy for, and indeed I think a case both the Ontario and the federal government have really bent over backwards to try to come to grips with. You said yourself that we have made representations in Washington. We have taken the case now to the GATT—only recently, of course. It will take some time. I do not think it will take five years to resolve, but it will take some time.

I really wonder whether or not, Mr. Lavelle, you feel the government should have been able to do something else. Before you answer, I would remind you that one of the provisions we do have in this discussion paper, one that has really not been talked about very much before this committee, is one that would allow the government to retaliate against actions by other governments which discriminate or adversely affect our trade. I suppose if we had that in place one could consider doing it, but even then I would think we would probably go the GATT route before acting. But I just throw it open. Do you feel there is something else we could have done?

Mr. Lavelle: I was not aware of that particular recommendation, but I would certainly endorse it 100 per cent. Retaliation seems to me to be the way the Americans and many of our trading partners operate, whether it is within or outside the GATT rules.

I guess, in responding to the first part of your question, I am not faulting the government for not taking the appropriate action of referring it to Geneva or in fact making the diplomatic representations that had to be made. I guess what I am saying is that perhaps we could have taken some alternate courses. For instance, in the case of the reference of the DISC program during the last negotiations through the GATT panel, the Americans did not desist from using the DISC in that period of time while it was referred. What I recommended to

[Translation]

sociétés américaines et européennes n'attendent à la porte pour profiter de la situation. Ces Américains et Européens sont beaucoup plus optimistes que la plupart des Canadiens concernant l'avenir et la participation aux mégaprojets. J'ai constaté lors de mes voyages qu'il existe en ce moment beaucoup plus de confiance en l'avenir du Canada en dehors du pays qu'à l'intérieur du pays.

Auriez-vous l'obligeance de répondre à quelques questions de la part des fonctionnaires?

M. Lavelle: Certainement.

Le président: Je veux vous assurer qu'ils font partie d'une équipe et que leur rôle n'est pas de protéger une position donnée. Je crois qu'ils veulent connaître vos opinions en tant qu'expert, surtout pour ce qui est du GATT et vos suggestions concernant l'amélioration du contenu canadien.

Roy?

M. Roy Hines (directeur intérimaire, Division des relations économiques internationales, ministère des Finances): Je voudrais revenir au cas de la Banque Royale pour un instant. C'est un cas dont on entend beaucoup parler depuis environ un an. Nous sommes en accord avec leur position, et je crois que le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'Ontario se sont mis en quatre pour essayer d'y faire face. Vous avez dit vous-même que nous avons fait une démarche à Washington. Nous venons tout dernièrement de porter cette cause devant le GATT. Le processus sera assez long; je ne crois pas qu'il faudra cinq ans pour résoudre le cas, mais il faut quand même compter un certain temps.

Je me demande, monsieur Lavelle, si vous estimez que le gouvernement aurait dû pouvoir faire autre chose. Avant que vous ne répondiez, je vous rappelle que l'une des dispositions du document de travail, dont on n'a pas vraiment parlé devant ce Comité, permettrait au gouvernement de prendre des représailles contre des mesures prises par d'autres gouvernements et qui ont un effet néfaste sur notre commerce. Si cette disposition était déjà en place, je suppose que l'on pourrait envisager la possibilité de s'en servir, mais je crois qu'on commencerait par faire appel au GATT. Mais j'aimerais savoir si vous êtes d'avis qu'on aurait pu faire autre chose?

M. Lavelle: Je n'étais pas au courant de cette proposition, mais je l'appuie à 100 p. 100. Il me semble que les Américains et bon nombre de nos partenaires commerciaux ont recours aux représailles, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur des règles du GATT.

Pour ce qui est de la première partie de votre question, je ne blâme pas le gouvernement de ne pas avoir pris les mesures convenables en renvoyant la cause à Genève ou même en faisant une démarche diplomatique qui s'imposait. Je prétends, néanmoins, qu'on aurait peut-être pu faire appel à certaines solutions de rechange. Par exemple, dans le cadre du renvoi du programme DISC au jury du GATT pendant les dernières négociations, les Américains n'ont pas arrêté d'utiliser le DISC pendant la période de renvoi. Dans notre lettre à M. Gray au

[Texte]

Mr. Gray, when we wrote him early on in the new year, was that perhaps the government should have undertaken to ensure that P. J. Wallbank would not be interfered with in shipping its products to the United States until such time as the GATT panel had reported. In other words, the decision of the International Trade Commission could have been held in abeyance. Maybe that is not possible. Maybe that was done. But if it was done, we were not informed of that and I would think it might have borne some results.

I guess the point I am trying to get at in raising this particular example—P. J. Wallbank is not the only Canadian company which has been so disadvantaged by this procedure, nor is it the only Canadian company in recent times which is having more difficulty in shipping its parts to the United States.

Mr. Hines: But it is the only one on patent infringement.

Mr. Lavelle: Well, patent infringement, and then there is another case which has been on the jack question, in which a patent infringement was alleged—

Mr. Hines: I think it was countervailing duties.

Mr. Lavelle: Countervailing duties—and they settled out of court for a considerable amount of money.

I guess the question that arises is that we are talking in this particular instance of retaliatory action being taken by the United States, for whatever reason, in a case where we have a sizable deficit in trade; \$4 billion. So I question whether the mechanisms are working effectively.

• 1625

Mr. Hines: Well, we are trying to make them work effectively and we are trying to improve them.

Mr. Lavelle: I understand. I am not trying to be too critical of your department.

The Chairman: Oh, you are not. Well, we have an Irishman here and they are very thick-skinned as you know.

Mr. Hines has raised a very important point which reflects the concern and more importantly the awareness of the government of the very issue you raised.

I kind of coined a phrase, not a new one, that we do not intend to continue to be the Boy Scouts of the world much longer, which in no way is a repudiation of our commitment to GATT and to the rules of the game. Because if we ever revert to a jungle, we are never the winners.

But you raised a point and Mr. Hines raised the point that in certain extreme conditions, where there is nothing available to us in the way of legislation at the present moment then you have got to deal with government action—only as a last resort. We do not really have that extra step and I will just read you what Proposal 10 says and I will send it over to you, I have an extra copy for you. It says:

[Traduction]

début du mois de janvier, je lui ai dit que le gouvernement aurait peut-être dû s'engager à s'assurer que P. J. Wallbank ne devrait pas avoir de problème à expédier ses produits vers les États-Unis jusqu'à ce que le jury du GATT ait pris sa décision. Autrement dit, la décision de la Commission internationale du commerce aurait pu rester inappliquée pendant l'étude de la cause. Ce n'est peut-être pas possible. Peut-être que c'est ce qui s'est fait. Mais si c'est ce qui a été fait, on ne nous a pas informé et je crois que cette solution aurait peut-être donné certains résultats.

Je cite ce cas, mais P. J. Wallbank n'est pas la seule société canadienne qui a été désavantagée à cause de cette procédure, et ce n'est pas non plus la seule société canadienne qui ait éprouvé des difficultés dernièrement pour expédier ses pièces aux États-Unis.

M. Hines: Mais c'est la seule société accusée de contrefaçon de brevet.

M. Lavelle: On a également allégué une contrefaçon de brevet dans le cas des crics . . .

M. Hines: Je crois qu'il s'agissait de droits compensateurs.

M. Lavelle: De droits compensateurs, et ils ont réglé cela à l'amiable pour une somme d'argent importante.

Dans ce cas, il s'agit de représailles de la part des États-Unis, pour quelque raison que ce soit, alors que nous avons un déficit commercial considérable de 4 milliards de dollars. Donc je me demande si les mécanismes fonctionnent efficacement.

M. Hines: Nous essayons de les faire fonctionner efficacement et nous essayons de les améliorer également.

M. Lavelle: Je sais. Je ne veux pas trop critiquer votre ministère.

Le président: Mais non! De toute façon, nous avons parmi nous un Irlandais et ils sont très endurcis, comme vous le savez.

M. Hines a soulevé une question très importante qui traduit le fait que le gouvernement est conscient de la question dont vous avez parlé.

J'ai déjà dit que nous n'avons plus l'intention d'être les *boy-scouts* du monde, si je peux m'exprimer ainsi. Cela ne veut pas dire que nous allons refuser d'honorer notre engagement envers le GATT ni les règles du jeu. Nous ne gagnerons jamais si nous retournons à la loi de la jungle.

Mais vous et M. Hines avez dit que dans certains cas extrêmes, où on n'a aucun recours en loi, il faut en dernier ressort que le gouvernement prenne des mesures. Nous n'avons vraiment pas de telles dispositions. Je vais vous lire la proposition 10 et je vais vous en donner un exemplaire. La proposition se lit ainsi:

[Text]

The government should have the power to suspend or withdraw rights or privileges granted by Canada to other countries and to impose surtaxes, quotas (or a combination thereof), or to impose countervailing duties, in cases where it is deemed to be appropriate to respond to actions by foreign governments which either affect Canadian trade in goods and services or impair Canada's rights under trade agreements.

In other words, we are saying categorically, look, take advantage of all the loopholes and we have got no alternative as the government, but to act. We are legislating that right to clearly understand the rules of the game.

In the material, or the philosophy that supports the proposal—and it is only a proposal until we recommend it or reject it—we mention all the things that we can presently do. Some of the changes in 1980 were to broaden the ways and means and certain basic changes there that are technical but would give government a little more flexibility in doing things. After talking about quotas and surtaxes it says:

It is proposed, therefore, that the Governor in Council be permitted to authorize the imposition of quotas, or surtaxes on imports above a specified level. The authority for the measures would be contained in a revised Section 7 of the Customs Tariff.

Therefore, all the way down here we are making the point that there are instances where the government is going to take action and where, rightly or wrongly, we feel we do not have the legal authority at the moment. But this is well within the conformity of GATT and which probably some of our trading partners use and perhaps over-use. But we think it is time that we are armed with these things. Now these are headed in our document, our response to foreign government acts and practices. We are recognizing, in other words, that despite all the rules and all the regulations, there are issues that can only be resolved by government.

We have to say, okay, this is our only hope and we have just got to do this. We have given you some preference and you are abusing them and despite the legalities, we have got to move in and protect an industry that otherwise is going to disappear. This could appear to be Draconian, but it is not meant to be used that way.

Maybe you could drop us a note even endorsing the concept because as Mr. Hines said it has not been the subject of too much discussion. Most of our committee meeting witnesses naturally have been pre-occupied with many of the other things like the speed or lack of speed with which the department deals with many of its concerns and complaints. We had a fair discussion on the whole concept of undertakings which, as you know, is a move away from judicial settlement, to perhaps mediation, arbitration and back to labour where at least you make an undertaking between the importer and exporter with the approval of the government to resolve an issue, temporarily at least, to see how it works out.

[Translation]

Le gouvernement devrait avoir le pouvoir de suspendre ou de retirer des droits ou des privilèges accordés par le Canada à d'autres pays et d'imposer des surtaxes, des contingents (ou une combinaison des deux), ou des droits compensatoires, dans les cas où l'on juge qu'il convient de répondre à des mesures prises par des gouvernements étrangers, lesquelles ont des effets sur le commerce des biens et services du Canada ou compromettent les droits du Canada en vertu d'accords commerciaux.

Autrement dit, nous disons qu'il faut profiter de toutes les échappatoires et que le gouvernement n'a pas de choix, il faut qu'il agisse. Nous voulons faire en sorte que le droit de bien comprendre les règles du jeu fasse partie de la loi.

Dans la philosophie qui sous-tend la proposition—il ne s'agit que d'une proposition jusqu'à ce que nous la recommandions ou la rejetions—nous énumérons toutes les possibilités à notre disposition à l'heure actuelle. Certaines des modifications proposées dans le document de 1980 visaient à donner au gouvernement un peu plus de souplesse. Après avoir discuté de contingents et de surtaxes, le document dit ce qui suit:

On propose donc que le gouverneur en conseil puisse autoriser l'imposition de contingents ou de surtaxes à l'égard des importations qui dépassent un plafond déterminé. Le pouvoir concernant l'utilisation de ces mesures figurerait dans une version révisée de l'article 7 du tarif des douanes.

Donc, on signale à plusieurs reprises que le gouvernement va prendre des mesures à l'avenir, à tort ou à raison, et qu'il n'estime pas qu'il a la compétence juridique de le faire en ce moment. Cependant, ces mesures sont bien dans le cadre du GATT et il est probable que certains de nos partenaires commerciaux s'en servent déjà ou même en abusent. Nous estimons qu'il est temps que nous soyons armés des mêmes pouvoirs. Ce chapitre dans le document s'intitule «Réponse aux lois, politiques ou pratiques des gouvernements étrangers». Autrement dit, nous reconnaissons que malgré toutes les règles, il existe certaines questions que seuls les gouvernements peuvent résoudre.

Il s'agit de décider que c'est le seul recours et qu'il faut procéder ainsi afin de mettre fin aux abus de la «préférence» accordée. Il faut décider que malgré les problèmes juridiques de la question, il faut protéger une industrie qui ne survivra pas autrement. Ces mesures peuvent avoir l'air draconiennes, mais ce n'est pas là l'intention.

Vous pourriez peut-être nous écrire un mot pour dire que vous êtes d'accord avec le concept. Comme M. Hines l'a dit, cette question n'a pas été abordée très souvent. La plupart de nos témoins se sont surtout préoccupés de beaucoup d'autres questions, par exemple la vitesse ou la lenteur avec laquelle le ministère traite les plaintes. Nous avons discuté assez longuement du concept des engagements, qui, comme vous le savez, s'éloigne du règlement judiciaire, pour rejoindre plutôt la médiation et l'arbitrage. Il s'agit d'un engagement entre l'importateur et l'exportateur avec l'approbation du gouvernement pour résoudre des questions au moins temporairement.

[Texte]

This has been important to us; the whole area of countervailing has been important. Effectiveness, efficiency of revenue and the Anti-dumping Tribunal has been really discussed. But I think you would agree that it is very complex.

• 1630

We had a witness yesterday complaining of losing orders to foreign competition because their interest rates were heavily subsidized, but 20 minutes later he was telling me how successful they were in the export field and agreed that many of their sales resulted from subsidized interest rates through our agencies. Really, what I am saying is that we are not claiming virtue in this whole business.

Mr. Lonmo, have you got a cigar there? You can always tell somebody from Industry, Trade and Commerce; ever since they have been promoted to External Affairs, they smoke cigars. That is their symbol.

Go right ahead.

Mr. Hines: They wear ties too.

Mr. V. Lonmo (Department of Industry, Trade and Commerce): Thank you, Mr. Chairman. Yes, I wear a tie when my suitcase catches up with me.

I have a question for Mr. Lavelle. That is, he has described the difficulty that the industry is associating with imports coming from GPT countries. In looking at this particular phenomenon of significantly rising imports from these sources, has he identified issues which stimulate these exports, be they export-import offsets or direct export subsidies, or do you feel the goods are in fact being dumped? Is there an unfair trade practice associated with these rising imports?

Mr. Lavelle: I think I would answer the question in this way: In looking at the figures of imports from those countries, I think people would suggest that we may be alarmist in terms of the total, because the total is not very high. I think it is about 20 per cent of the total after market imports, but it is a growing figure. We are not complaining about the general preferential tariff as it is generally applied. Obviously, we have our obligations internationally.

What we are suggesting is that the negotiators, having given us some assurances, obviously did not feel those assurances were necessary and refused to accept our advice, which they have the right to do; but they did not have the gall to tell us what they had done. We are complaining about the particular practice where we are supposed to be, as a business group, participating in a discussion with government in which government does not listen, and then government does not tell us. So we are saying, okay, we are prepared to operate on the basis of the general preferential tariff, which would have kept the duty at two-thirds the MFN rate. That was fine.

Insofar as the imports that are coming in, they are coming in from countries such as Mexico and Brazil, and of course

[Traduction]

Toute la question des droits compensatoires a été très importante pour nous. Nous avons beaucoup parlé de l'efficacité des révisions et du tribunal anti-dumping. Mais je crois que vous seriez d'accord pour dire qu'il s'agit d'une question très complexe.

Hier, un témoin se plaignait de perdre des commandes aux concurrents étrangers parce que eux avaient des taux d'intérêts fortement subventionnés. Cependant, vingt minutes plus tard, il me disait qu'il réussissait très bien dans le domaine des exportations et a convenu que beaucoup de ses ventes résultaient des taux d'intérêts subventionnés par nos organismes. Ce que je veux dire, c'est que nous ne prétendons pas être tout à fait purs.

Vous fumez un cigare, monsieur Lonmo? Depuis que les fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce sont rendus au ministère des Affaires extérieures, ils fument des cigares. C'est leur symbole.

Allez-y.

M. Hines: Ils portent la cravate également.

M. V. Lonmo (ministère de l'Industrie et du Commerce): Merci, monsieur le président. Oui, je porte une cravate quand ma valise arrive.

J'ai une question à poser à M. Lavelle. Il a parlé des problèmes auxquels fait face l'industrie à cause des importations en provenance des pays qui jouissent du tarif préférentiel général. A-t-il identifié les facteurs qui encouragent les importations croissantes de ces sources? S'agit-il de retombées à l'exportation-importation ou de subventions directes à l'exportation, ou estimez-vous que les marchandises sont écoulées à des bas prix? S'agit-il d'une pratique déloyale de commerce en ce qui concerne le volume croissant d'importations?

M. Lavelle: En examinant les chiffres des importations en provenance de ces pays, je crois que certains estiment que nous réagissons de façon alarmiste, parce que le total n'est pas très élevé. Je crois qu'il s'agit d'environ 20 p. 100 du total des importations des pièces de rechange, mais il s'agit d'un chiffre croissant. Nous ne nous plaignons pas du tarif préférentiel général comme il s'applique en général, car nous admettons que nous avons certaines obligations internationales.

Les négociateurs, nous ayant donné certaines assurances, ont ensuite jugé qu'il n'était pas nécessaire de respecter ces assurances et ont refusé d'accepter nos conseils. C'est leur droit, mais ils ne nous ont même pas informé de ce qu'ils avaient fait. En tant que groupe commercial, nous sommes censés participer aux discussions avec le gouvernement. Mais le gouvernement ne nous écoute pas et ne nous dit pas ce qu'il a fait. Nous disons que nous sommes prêts à accepter le tarif préférentiel général, qui aurait maintenu les droits aux deux tiers du taux des nations les plus favorisées. Ce serait très acceptable.

Les importations proviennent de pays comme le Mexique et le Brésil, et il s'agit bien entendu d'exportations en vertu de

[Text]

they are mandated exports under their particular content rules and regulations. I do not think there is any country in the developing world, or indeed in any other world, in which exports of parts, components, is done under the free volition of the people who are exporting. If we look at the Canadian-U.S. situation, the bulk of the exports under DISC are automotive oriented exports. So it is not a matter of export subsidies, it is the relationship that the automotive industry has in most of these developing countries in being the backbone of their industrial machine. They are obviously protecting it, encouraging it to grow by whatever means, and we are taking the brunt of some of that. We are prepared to take the brunt of it obviously, but we are not, we should not, be prepared to take it all.

I do not know whether I have answered your question. Dennis, do you have any specifics in terms of the particular subsidies that operate?

Mr. Dennis DesRosiers (Research Director, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada): Not specific subsidies, but we did do some investigation of certain automotive markets in the developing countries, Mexico, Brazil, Argentina, Taiwan, et cetera, and we found there was tremendous pressure on the governments of those countries, on certain companies, to set up facilities in those countries, even though it may not make economic sense in terms of supplying a local market.

Perhaps the best example was relative to Mexican engine production. In the mid-seventies, the Mexican automotive manufacturers were producing a grand total of under half a million engines. The Mexican government decided, through their content legislation, to require every vehicle manufacturer in that country to produce a scale engine plant, scale meaning anywhere from 350,000 to 500,000 engines. There happens to be about six or seven major vehicle manufacturers, so we see by 1983 or 1984 Mexico would be increasing their engine production from about 300,000 to 400,000 up to the 3 million mark and they only need about 800,000 for their own particular market. Now where do the other 2.5 million engines go? It was directed by the Mexican government through private negotiations behind the scenes with the particular companies—content legislation and export requirements—and those engines will be coming back into Canada and the United States which are their principal markets. So it is that type of non-tariff barrier that we consistently get hit with.

• 1635

Mr. Lonmo: Just to clarify one point, I think you would agree that we were talking about after-market required parts.

Mr. Lavelle: After market service.

Mr. Lonmo: I do not think that an engine is by definition an after-market part. Now we are talking about original-equipment parts.

Mr. Lavelle: Okay. I think it was unfortunate that we used engines, but engines come in duty free in any event.

[Translation]

leurs règles particulières de contenu. Je ne crois pas qu'il existe un pays dans le monde en voie de développement, ni même ailleurs, où l'exportation des pièces, des composants, se fasse selon la seule volonté des exportateurs. Pour ce qui est du commerce entre le Canada et les États-Unis, la plupart des exportations en vertu du programme DISC sont pour l'industrie de l'automobile. Donc il ne s'agit pas de subventions à l'exportation, mais plutôt du fait que l'industrie de l'automobile constitue l'épine dorsale de ces pays en voie de développement. Il est évident qu'ils la protègent et l'encouragent à croître par n'importe quel moyen, et nous en subissons le contrecoup. Nous sommes disposés à porter une partie du poids de l'affaire, mais nous ne sommes pas prêts à le porter en entier, et nous ne devrions pas l'être non plus.

Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question. Avez-vous des commentaires à faire concernant les subventions précises qui existent?

M. Dennis DesRosiers (directeur des recherches, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada): Pas sur les subventions précises, mais nous avons examiné certains marchés de l'automobile dans des pays en voie de développement tels que le Mexique, le Brésil, l'Argentine, Taiwan et cetera, et nous avons constaté qu'il y avait énormément de pressions sur les gouvernements de ces pays, sur certaines sociétés, de mettre en place des installations locales, même s'il n'y avait pas de marché local à approvisionner.

Le meilleur exemple est peut-être celui de la production des moteurs au Mexique. Au milieu des années 70, les fabricants de pièces d'automobile au Mexique produisaient moins d'un demi-million de moteurs. Le gouvernement du Mexique a décidé, en vertu de sa loi sur le contenu, d'exiger de chaque fabricant de véhicules du pays qu'il produise une usine de moteurs à grande production, c'est-à-dire entre 350,000 et 500,000 moteurs. Il y a peut-être six ou sept grands fabricants de voitures, et en 1983 ou 1984, le Mexique pourrait augmenter sa production de moteurs de 300,000 à 400,000 jusqu'à trois millions par année, alors que leur marché n'en demande que 800,000 peut-être. Où vont donc aller les 2,500,000 autres moteurs? La législation pertinente et les modalités d'exportation ont été négociées en privé par le gouvernement mexicain avec certaines compagnies, et ces moteurs reviendront au Canada et aux États-Unis, ses marchés principaux. C'est à ce genre de barrière non tarifaire que nous devons faire face constamment.

M. Lonmo: Je voudrais apporter une précision; vous admettez que nous parlions des pièces requises après la vente.

M. Lavelle: Oui, pour le service après-vente.

M. Lonmo: A mon sens, un moteur n'est pas, par définition, une pièce d'après-vente. Il s'agit plutôt d'équipement original.

M. Lavelle: Très bien. Peut-être les moteurs sont-ils un mauvais exemple, mais de toute façon, les moteurs sont exempts de droits de douane.

[Texte]

Mr. DesRosiers: The same principle applies in many other after-market parts. We identified a brakeshoe manufacturer in Colombia who was required to manufacture a scale brakeshoe plant in Colombia because the local Colombian content legislation was for export solely into the North American after market, and those brakeshoes and linings are coming in duty free because of the duty-free status.

The only other thing relative to engines in the after market is that those engines do come in loaded, what they call in the industry dressed, which means they have the filters, the carburettor, everything possible is attached to them, and that takes away a lot of the side business which does relate to the after market to some extent.

Mr. Hines: Mr. Chairman, if I could just comment on this point a little bit more. I find your line of reasoning rather difficult, especially in this day and age when we are really talking about world car and world car production facilities. I would have thought that maybe 10 years down the road we would be producing all of the engine blocks for around the world but not assembling too many cars, and we might be a hell of a lot better off doing it. Colombia or Brazil might be doing something else. I really wonder, if Colombia is going to produce brakeshoes, why would they not put up a scale plant and export? I do not understand that.

Mr. Lavelle: First of all, I think we take the position that as a Canadian industry we want to see a balanced industry in Canada. One of our problems, of course, is that the vehicle manufacturers in Canada are foreign-owned companies and our relationship as vehicle exporters has been to the United States and to certain other countries in which what we are doing is sending out completely knocked-down vehicles to various countries throughout the world, and which are basically imported parts from the United States and going out. So we have a very difficult perception of where we might be 10 years down the road if we are only parts manufacturers in Canada.

I think it is very important, and we are seeing this at the present time, that when the industry is in a downturn situation there is a tremendous tendency on the part of the vehicle companies to resource production from Canada to the United States. It would also exist if you were talking about resourcing production from Canada to Germany or anybody else we might get involved with. So the idea which may sound good to some people, that we become parts exporters without maintaining any kind of vehicle assembly, is not one which I certainly would endorse.

We could specialize in vehicle frames as did companies such as Budd and Hayes-Dana, and five years after they got into it and built massive factories and facilities, nobody needed those frames any more, the technology is advancing so quickly.

The Chairman: Would I be right, Mr. Lavelle, in saying that you have all the problems general industry has—

[Traduction]

M. DesRosiers: Le même principe s'applique à bien d'autres pièces du service après-vente. Nous avons identifié un fabricant de sabots de frein, en Colombie, qui, en vertu de la loi colombienne sur le contenu, doit fabriquer les sabots et les garnitures strictement pour le marché du service après-vente nord-américain, et ces sabots et garnitures sont importés en franchise.

L'autre point concernant les moteurs livrés pour le service après-vente est que ces moteurs nous arrivent complètement équipés, ou, selon les termes de l'industrie, «habillés», avec leurs filtres, leurs carburateurs, toutes les pièces connexes, ce qui nous enlève une bonne part du marché des pièces accessoires qui, dans une certaine mesure, fait partie du marché du service après-vente.

M. Hines: Monsieur le président, j'aimerais apporter quelques précisions à ce sujet. Je trouve votre logique un peu difficile à suivre, surtout à notre époque, où l'on envisage la construction automobile dans une perspective mondiale. Il me semble que d'ici dix ans, peut-être, nous devrions fabriquer tous les blocs-moteurs pour le monde entier, mais qu'on n'assemblerait pas beaucoup de voitures, et qu'effectivement, ce serait beaucoup mieux pour nous. La Colombie ou le Brésil pourraient fabriquer d'autres choses. Justement, si la Colombie doit produire des sabots de frein, pourquoi ne pas construire une usine à grande échelle, et exporter exclusivement? Je ne comprends pas.

M. Lavelle: D'abord, l'industrie canadienne croit que nous devrions avoir une industrie équilibrée au Canada. Bien sûr, l'un de nos problèmes, c'est que les fabricants de voitures, au Canada, sont des sociétés sous contrôle étrangers, et en général, nous avons été des exportateurs de voitures aux États-Unis, et dans certains autres pays, ce qui revient à dire que nous envoyons dans divers pays du monde des voitures complètement démontées, qui sont en fait des pièces importées des États-Unis. Nous pouvons donc difficilement prévoir où nous en serons dans dix ans, si nous ne sommes que des fabricants de pièces au Canada.

Il est très important de signaler, et nous voyons cela actuellement, qu'au moment où l'industrie connaît un ralentissement, les fabricants de voitures ont fortement tendance à ramener la production du Canada aux États-Unis. Il en serait de même si on ramenait cette production du Canada en Allemagne, ou dans tout autre pays. Donc, je ne peux vraiment pas appuyer cette idée, qui peut sembler bonne à certains, que nous devrions strictement être des exportateurs de pièces, sans maintenir des usines d'assemblage de voitures.

Nous pourrions certainement nous spécialiser dans la construction de châssis de voiture, comme certaines compagnies, telles que Budd et Hayes-Dana, mais ces deux sociétés, cinq ans après avoir construit d'importantes installations et usines, découvriraient que personne ne pouvait utiliser leurs châssis, car la technologie avance trop rapidement.

Le président: Monsieur Lavelle, n'est-il pas juste de dire que vous avez tous les problèmes de l'industrie en général...

[Text]

Mr. Lavelle: Yes.

The Chairman: —with exporters plus the unique relationship you have with the United States in the primary market, without for a moment minimizing the impact of Mexico, call it what you want? I suspect that the real key for the future is for the United States and Canada to come to, if it is not already there, a very strong realization of the auto parts industry. It is Canadian. It is part of the auto practice to perhaps neglect it in the formative years, and that in the future we want more deals such as we were able to negotiate with Volkswagen. It seems to me that, as I see the world, you are going to see more and more plants being built. The countries are demanding it. We have this with Bombardier in Montreal being forced to move to the United States to produce goods that they won through honest competition because of the buy-American system. You have Michelin here now, and you have Volkswagen and God knows what. But I think it is common sense and logical on the part of those companies coming in here to respect, to a practical degree, the Canadian content which you represent in Volkswagen— up to a remarkably high percentage, I might suggest, because it is bound to limit their ability or their freedom to buy parts where they want. It also demands, of course, that you are able to provide a high degree of quality.

• 1640

So I just think the whole issue is complicated.

I understand that you have a plane that you want to get away early on—

Mr. Lavelle: I would like to.

The Chairman: —and unless you have something further you want to add—

Mr. Lavelle: If I could, Mr. Chairman. I guess that we put the issues on the table, and I certainly would not want to go away from the committee indicating that our position and our stance is one of protectionism, as I am sure that my friends in the Departments of Industry, Trade and Commerce, and External Affairs, and International Trade will categorize them.

The problem, as you have just very clearly pointed out, is that other countries and our trading partners accept the idea that if you are going to offer in a market then you have to pay something for that market.

We do not happen to have any vehicle companies that are domestically owned; they are functioning in a North America market under an agreement over which we have basically no control. The other aspect of the Canadian situation is that during the period of time that the agreement has been in effect the Canadian market has remained relatively buoyant and that the decline in vehicle sales in Canada has not been as great as it is in the United States yet we have suffered in terms of unemployment just as much.

The other point I would like to make is on the whole relationship that industry has in dealing with government, and

[Translation]

M. Lavelle: Oui.

Le président: ... avec les exportateurs, en plus de vos relations uniques avec les États-Unis sur le marché primaire, sans minimiser l'impact de la fabrication au Mexique? A mon sens, la seule réponse pour l'avenir, c'est que le Canada et les États-Unis, si ce n'est déjà fait, en viennent à comprendre réellement l'industrie des pièces de voitures. Cette industrie est canadienne. Peut-être la tendance a-t-elle été de négliger cette industrie à ses débuts, mais à l'avenir, nous devrions exiger plus d'ententes, comme celle négociée avec Volkswagen. Je crois qu'on verra de plus en plus de ces usines construites sur le plan mondial. C'est ce que demandent les différents pays. Prenons le cas de Bombardier de Montréal, qui, par une compétition honnête avait acquis une partie du marché, mais qui a dû construire une usine aux États-Unis pour y fabriquer ses produits à cause du système «buy-American». C'est le cas de Michelin ici d'ailleurs, comme c'est le cas de Volkswagen et bien d'autres. Il me semble qu'il est logique et sensé que ces sociétés respectent, dans la mesure du pratique, le contenu canadien que vous avez dans Volkswagen... Effectivement un pourcentage très élevé, car autrement cela pourrait limiter leur capacité et leur liberté d'acheter leurs pièces là où ils veulent. Cela exige aussi, bien sûr, la production de votre part d'un produit de très haute qualité.

En fait, toute la question est simplement très compliquée.

Vous avez un avion à prendre bientôt...

M. Lavelle: Oui, en effet.

Le président: ... et à moins que vous ayez quelque chose à ajouter...

M. Lavelle: Si vous le permettez, monsieur le président. Nous avons clairement signalé les questions, et je ne voudrais pas que le comité croie que notre position en est une de protectionnisme, comme sans doute le pensent mes amis des ministères de l'Industrie et Commerce, des Affaires extérieures et du Commerce international.

Comme vous l'avez si clairement énoncé, il reste que les autres pays et nos partenaires commerciaux acceptent l'idée que si vous voulez saisir un marché, il faut alors payer quelque chose à ce marché.

Malheureusement, nous n'avons pas de fabricant de voiture à propriété canadienne, et sur le marché nord-américain, les fabricants fonctionnent en vertu d'une entente sur laquelle nous n'avons aucun contrôle. Aussi, quant au Canada, depuis que l'entente est entrée en vigueur, le marché canadien est resté assez bon, et la baisse dans les ventes de voiture au Canada n'a pas été aussi importante qu'aux États-Unis, pourtant nous avons souffert autant de chômage.

Je voudrais aussi faire des commentaires sur toute la question des relations de l'industrie avec le gouvernement, qui

[Texte]

that goes back to the very sour experiences that I have had in the process of the GATT negotiation, particularly with reference to the fact that we were sworn to secrecy, so-called, so that we could participate fully in the discussions. We saw difficulties that existed in those arrangements as they came along, and we said at the end of the negotiations that Canada did not do very well, and I remember very clearly after the defeat of the Liberal government going to see Mr. Wilson and suggesting to him that one of the things they could do was to not sign the arrangement—

The Chairman: Did he accept your recommendation?

Mr. Lavelle: Of course he did not. He immediately took the advice of his officials and signed the agreement.

The Chairman: It was not important which government it was.

Mr. Lavelle: So I point out that, shortly after, the chief negotiator for the Canadian government, Mr. Rodney Grey, who subsequently left the Government of Canada, made a speech or issued a paper in which he said that, really, Canada had been had at the negotiation, and I suspect that one of the reasons is that they did not listen to the representations that were made by the business community.

The Chairman: Well, your statements are always provocative, as usual, and that is important. It makes me feel much at home. But, in fairness to Ken and to GATT, the general feeling that I have is that we did remarkably well. We may not have accomplished all we wanted to, like all negotiations never do; but the significant thing is it an ongoing process.

I think there are ministerial meetings this fall. Am I right on that—coming up this fall, in Geneva?

Mr. Hines: Yes.

The Chairman: And if we did not get as far as Mr. Grey thought, then we are going to go there to try to improve the picture.

Incidentally, Mr. Grey has made representation to our committee. We have one of his briefs, and many of the views there I think reflect some of his musings, if you like, on the GATT negotiations, which I think at best were extremely difficult. I recall participating in them at least in the late 1960s when we were preparing for those rounds. They were very complex, I think you would agree—

Mr. Lavelle: Right.

The Chairman: —and we had Mr. Warren and others. I thought we did remarkably well, I have to say—not as well as we would have liked to, but I think maybe our picture is not nearly as gloomy as you make it out to be. ed129 I think you have real problems. There is no argument about that. I am not unaware of them, and with a representable income. We are on the right track. What is important over the last year is there has been a remarkable shift in government perception. If we want, as an exporting nation, to retain our high position in the trading world, we have got to be aggressive in a positive way,

[Traduction]

remonte à l'expérience très mauvaise que j'ai eue lors de la négociation du GATT, surtout qu'on a dû agir sous le sceau du soi-disant secret, afin de pouvoir participer pleinement aux discussions. A mesure qu'avançaient les négociations, nous pouvions voir certaines difficultés, et à la fin nous avons dit que le Canada s'en était très mal tiré et je me souviens très clairement qu'après la défaite du gouvernement libéral, je suis allé voir M. Wilson pour lui proposer de ne pas signer l'entente...

Le président: A-t-il accepté votre recommandation?

M. Lavelle: Bien sûr que non. Il a aussitôt accepté les conseils de ses fonctionnaires, et a signé l'entente.

Le président: Peu importait le gouvernement signataire.

M. Lavelle: Je veux donc signaler que, peu après ce moment, le négociateur en chef du gouvernement canadien, M. Rodney Grey, qui a subséquemment laissé le gouvernement du Canada, a fait un discours et publié un mémoire qui déclarait qu'effectivement le Canada s'en était mal tiré aux négociations, et je crois que l'une des raisons est que le gouvernement n'a pas écouté les observations du monde des affaires.

Le président: Eh bien, comme d'habitude, et c'est important, vos déclarations sont toujours provocatrices. Je me sens donc très à l'aise. Mais en toute justice pour Ken et le GATT, je crois qu'en général nous nous en sommes très bien tirés. Bien sûr, nous n'avons pas atteint tous nos objectifs, mais c'est le cas dans toutes les négociations; ce qui est important, c'est que le processus soit continu.

On prévoit des réunions ministérielles à l'automne, n'est-ce pas, à Genève?

M. Hines: Oui.

Le président: Et si nous n'avons pas encore accompli autant que ne l'espérait M. Grey, alors nous irons à ces négociations pour améliorer les choses.

En fait, M. Grey a présenté un mémoire au comité, qui reflète effectivement plusieurs de ses idées sur les négociations du GATT, qui ont dû être extrêmement difficiles. Je me souviens d'y avoir participé à la fin des années 60, lors de la préparation de cette ronde de négociations. Vous serez d'accord, elles sont très complexes.

M. Lavelle: En effet.

Le président: M. Warren et d'autres nous ont aidé. Je crois que nous nous en sommes tirés assez bien, peut-être pas aussi bien que nous l'aurions espéré, mais je ne crois pas que la situation soit aussi sombre que vous la décrivez. Je reconnais que vous ayez de réels problèmes, qui représentent un revenu considérable. Nous sommes sur la bonne voie, car il est important de remarquer qu'il y a eu un changement important au cours de la dernière année dans la perception du gouvernement. Comme nation exportatrice, si nous désirons conserver notre excellente position dans le commerce mondial, nous

[Text]

be co-operative and remain faithful to the concept of GATT. The Auto Pact—something has been bedevilling both governments for as long as I have been around. Much improvement can come to them, but also that opinion shared by Mr. Grey who must be, if anybody, sensitive to the auto parts industry.

• 1645

I also suggest to your researcher there is another section here, so you do not leave with the impression that we are not doing too much. There is a whole area on safeguards. You will understand or appreciate that many of the problems we discuss with most witnesses have no application because of the common market concept. We have ignored the whole area of dumping, injury and things like that because of the particular nature of your industry and the particular characteristics of the Auto Pact. Nevertheless, your visit has been very welcome and I hope you follow up with—I have only one very serious question: If we accept the invitation to meet with the Japanese in the capacity of good friends and trading partners—courtesy, if nothing else, demands we do since we have been to the common market and to the state, something we were able to achieve—if they were to ask me on your behalf what you wanted, what would you have me tell them?

Mr. Lavelle: I would tell you the same thing, Mr. Chairman, we have been telling Mr. Grey and Mr. Lumley. We would like a movement towards a content agreement with the Japanese replacing the restraint arrangement that presently exists. We have had many meetings with Mr. Grey and I echo what you have said. He is very concerned and I believe there is an increasing awareness on the part of the government about the problem and a certain feeling that content may find its way into negotiations. If you have an opportunity while you are in Japan to meet people interested in that subject, I would certainly say that we are looking for the content.

The Chairman: Content in the car manufacturing in Japan or content in the cars manufactured by Japanese on the North American continent?

Mr. Lavelle: Equivalent content in terms of purchasing parts in Canada from Canadians which would be shipped to Japan—or the way in which Volkswagen is achieving their content, to invest in Canada in parts facilities—or Toyota can put up a plant, but some commitment on their part insofar as the Canadian market is concerned.

The Chairman: We share your opinion. Thank you very much.

Mr. Lonmo: Excuse me, I would ask one question to clarify something. I am going back a little, Mr. Lavelle, in what you have said. If I understood correctly, you were concerned that we tend to get away from vehicle assembly in Canada. You are likely aware of the Volkswagen conditions and there is no vehicle assembly vis-à-vis Volkswagen. I am not sure if you want to retain vehicle assembly as a primary objective of the industry. How are these two issues compatible? You want vehicle assembly. In the case of Volkswagen, there is no

[Translation]

devons être agressifs d'une façon positive, rester fidèles au concept du GATT, et continuer à collaborer. Au sujet du Pacte de l'automobile, les choses sont brouillées entre les deux gouvernements depuis toujours. On peut certainement améliorer ce pacte, c'est l'opinion partagée par M. Grey, qui est certainement très sensible à l'industrie des pièces d'automobiles.

Je dirai aussi à votre recherchiste, afin que vous n'ayez pas l'impression qu'on ne fait rien, qu'il y a un autre chapitre à notre travail, celui des garanties. Vous reconnaîtrez que beaucoup des problèmes dont nous discutons avec la plupart des témoins sont sans application à cause du concept du marché commun. Nous avons ignoré totalement les domaines du dumping, des torts, etc., à cause de la nature particulière de votre industrie, et des caractéristiques spéciales du Pacte de l'automobile. Néanmoins, nous avons été heureux de vous entendre, et j'espère que vous donnerez suite... J'ai une autre question très importante: si nous acceptons l'invitation de rencontrer les Japonais à titre de bons amis et de partenaires commerciaux, ce serait simplement courtois, puisque nous avons déjà rencontré les représentants du marché commun et des États-Unis, et qu'ils me demandaient en votre nom ce que vous voulez, que devrais-je leur dire?

M. Lavelle: La même chose, monsieur le président, que nous avons demandée à M. Grey et à M. Lumley. Nous voulons avec les Japonais une entente sur le contenu, qui remplacera l'entente de restrictions actuelles. Nous avons rencontré M. Grey plusieurs fois, et je dois répéter ce que vous dites. Il est très inquiet, et effectivement le gouvernement est plus sensibilisé au problème qu'il faut lors des négociations discuter du contenu. Si vous avez l'occasion lors de votre visite au Japon de rencontrer des personnes intéressées à ce sujet, dites-leur que nous voulons une plus grande part du contenu.

Le président: Une plus grande part dans la fabrication des voitures au Japon, ou dans les voitures fabriquées par les Japonais sur le continent nord-américain?

M. Lavelle: Un contenu équivalent quant à l'achat au Canada de pièces fabriquées par les Canadiens, ou selon la formule utilisée par Volkswagen, investir dans les installations de fabrication des pièces au Canada, ou que Toyota ouvre une usine ici, mais nous voulons certainement un engagement quelconque de leur part concernant le marché canadien.

Le président: Je partage votre opinion. Merci beaucoup.

M. Lonmo: Excusez-moi, pourrions-nous préciser un point? Je veux en venir à ce que vous avez dit, monsieur Lavelle. Si j'ai bien compris, dans la fabrication des autos, on s'écarte au Canada du montage des voitures. Vous connaissez les conditions de fabrication de Volkswagen, qui ne peut monter des voitures. Je ne sais pas si en fait vous voulez retenir comme objectif premier de l'industrie, le montage des voitures. Comment conciliez-vous ces deux questions? Vous demandez de conserver le montage de voitures. Dans le cas de Volkswagen,

[Texte]

vehicle assembly, but you are suggesting the Volkswagen concept be expanded. I am not quite clear in my own mind how those two things work.

Mr. Lavelle: You might have misinterpreted what I said. I said we would like to see a balanced industry in Canada, a balance by virtue of the fact that we would not want all assembly or all parts manufacturing. If Volkswagen would some day establish an assembly plant in Canada, and I am not advocating this— We are trying to prevent—it is really none of our business. We are trying to prevent the idea that there would not be one vehicle assembler in Canada to which we would have no access as Canadian parts manufacturers. So we want a balanced industry, just like the Liberal Party.

• 1650

The Chairman: Well, I will stop the matter at this point.

Mr. Lavelle: Thank you very much.

The Chairman: Thank you.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

il n'y a pas de montage de voitures, mais vous proposez d'élargir le concept de Volkswagen. Je ne sais pas comment concilier ces deux idées.

M. Lavelle: Peut-être m'avez-vous mal compris. Nous cherchons une industrie équilibrée au Canada, en assurant aussi bien le montage de voitures, que la fabrication de pièces. Si Volkswagen devait éventuellement établir une usine de montage au Canada, et ce n'est pas ce que je préconise—nous cherchons à éviter—ce n'est vraiment pas de nos affaires. Nous voulons éviter qu'il n'y ait au Canada qu'un seul monteur de véhicules auquel nous n'ayons aucun accès comme fabricant de pièces canadiennes. Nous voulons donc une industrie équilibrée, comme le Parti libéral.

Le président: Bon, on s'en tiendra à cela.

M. Lavelle: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada:

Mr. P. Lavelle, President;
Mr. D. Desrosiers, Research Director.
Mr. R. Hines, Department of Finance.
Mr. V. Lonmo, Department of Industry, Trade and Commerce.
Mr. K. McCammon, Department of National Revenue.

De l'«Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada»:

M. P. Lavelle, président;
M. D. Desrosiers, directeur de la recherche.
M. R. Hines, ministère des Finances.
M. V. Lonmo, ministère de l'Industrie et du Commerce.
M. K. McCammon, ministère du Revenu national.

1
26
F60



HOUSE OF COMMONS
CANADA

REPORT ON
THE SPECIAL IMPORT MEASURES ACT

BY
THE SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY

OF THE
STANDING COMMITTEE ON FINANCE,
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

JUNE 1982

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY

Chairman

The Hon. Bryce Mackasey P.C. M.P.

Members

Mr. John Thomson M.P.

Mr. Lorne Nystrom M.P.

Staff

Mr. W. Neil
Library of Parliament

Mr. D. Cook
Clerk of the Committee

CANADA PARLIAMENT

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 31

Wednesday, June 9, 1982

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 31

Le mercredi 9 juin 1982

Président: M. Bryce Mackasey, député

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on*

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

Import Policy

La politique d'importation

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

CONCERNANT:

Propositions relatives à la politique d'importation

INCLUDING:

Final Report

Y COMPRIS:

Rapport final



First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Chairman: Mr. Bryce Mackasey, M.P.

Nystrom

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

Président: M. Bryce MacKasey, député

Mr. — M.

Thomson—(3)

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

The Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs has the honour to present its

FOURTEENTH REPORT

In accordance with its Order of Reference of Wednesday, July 16, 1980, your Committee assigned responsibility for the study of the discussion paper entitled, "Proposals on Import Policy", to a Sub-Committee.

The Sub-Committee on Import Policy has submitted its final report to the Committee. Your Committee has adopted this report without amendment and asks that the Government consider the advisability of implementing the recommendations contained in the report. The full text of the report appears in Issue No. 31 of the Sub-Committee on Import Policy.

Table of Contents

SUMMARY OF RECOMMENDATIONS	7
I. Introduction	11
II. Recommendations on the Discussion Paper Proposals.....	13
(i) Anti-Dumping and Countervailing Legislation	13
(ii) Safeguard Actions Against Injurious Imports.....	22
(iii) Responses to Foreign Government Acts, Policies or Practices.....	26
III. Recommendations for Administrative Change.....	27
(i) National and Consumer Interest.....	27
(ii) Capital Goods Sector	29
(iii) Institutional Issues	31
(iv) Public Disclosure	34
IV. List of Submissions Received and Witnesses Heard	37

Summary of Recommendations

The Sub-Committee on Import Policy makes the following recommendations in relation to the Discussion Paper "Proposals on Import Policy":

Proposal 1: *The anti-dumping and countervailing duties legislation should place specific time-limits on the various stages in the investigation of dumping or of subsidization as well as in the conduct of injury inquiries. To complete cases more rapidly the Department of National Revenue's investigation of dumping and subsidization and the Tribunal's inquiry into injury should coincide to a greater extent than at present.*

1. The sub-committee recommends that the specific time limits set out in this proposal be enacted into legislation. (13)*
2. The sub-committee recommends that Revenue Canada be required to confirm within 21 days of receiving a complaint whether or not the complaint is properly documented and if not, to indicate what information will be required to properly document the complaint. (13)
3. The sub-committee recommends that the limited recourse to the Anti-Dumping Tribunal provided for in sub-section 16(4) of the proposed legislation be broadened to allow the exporter/importer the option of requesting an opinion as to the existence of injury. (13)

Proposal 2: *The new anti-dumping and countervailing duties legislation should permit the suspension of investigations if price undertakings have been accepted by National Revenue from exporters who are dumping, or price or quantitative undertakings from exporters and their governments in the case of subsidized exports to Canada.*

4. The sub-committee recommends this proposal be accepted. (17)
5. The sub-committee recommends that Revenue Canada be required to review the acceptance of undertakings at specified intervals. (17)

*Recommendations can be found in text on pages indicated in parentheses.

Proposal 3: *The new countervailing duties procedure should generally parallel the anti-dumping procedures.*

6. The sub-committee recommends this proposal be accepted. (18)

7. The sub-committee recommends that the proposed legislation should set out the anti-dumping and countervailing provisions in separate sections of the same act. (18)

Proposal 4: *The new anti-dumping legislation should provide authority for the establishment, in exceptional circumstances, of a "basic price system".*

8. The sub-committee recommends that this proposal should not be implemented. (20)

Proposal 5: *The criteria for finding injury and the new definition of "regional industry" contained in the international agreements on Anti-dumping Duties and on Subsidies and Countervailing Duties should be taken into account by the Tribunal.*

9. The sub-committee recommends that the injury criteria specified in the GATT Anti-dumping code be adopted into Canadian legislation as a reference for injury inquiries. (21)

10. The sub-committee recommends that the new definition of "Regional Industry" contained in the GATT Anti-dumping code should be taken into account by the tribunal. (21)

Proposal 6: *Existing Canadian legislation permitting imposition of import quotas based on an injury finding by the Textile and Clothing Board (TCB) or the Tribunal should be maintained. However, there should also be provision to place products on the import control list for monitoring purposes based on a recommendation of the Tribunal or the TCB.*

11. The sub-committee recommends this proposal be accepted. Permits required for imports subject to monitoring should be freely and quickly available to importers. (22)

12. The sub-committee recommends that where goods are subject to import monitoring, the need for such monitoring should be reviewed periodically, and not less frequently than once every two years. (22)

Proposal 7: *Section 8 of the Customs Tariff should be amended to permit surtaxes to stay in effect for more than 180 days without parliamentary approval in cases where the Tribunal or, where appropriate, the TCB finds, on a reference by the government, serious injury or threat of serious injury to Canadian producers.*

13. The sub-committee recommends this proposal be accepted. (23)

14. The sub-committee recommends that the use of a surtax should be reviewed annually following the date of its imposition. (23)

Proposal 8: *The legislative authority for applying surtaxes should also permit the application of surtaxes after certain quantities of a product have been imported.*

15. The sub-committee recommends this proposal be accepted. (24)

16. The sub-committee recommends that the proposal should specify a review period. (24)

Proposal 9: *The legislation should provide specific authority for Canada to take safeguard measures for balance of payments purposes.*

17. The sub-committee recommends this proposal be accepted. (25)

Proposal 10: *The government should have the power to suspend or withdraw rights or privileges granted by Canada to other countries and to impose surtaxes, quotas (or a combination thereof), or to impose countervailing duties, in cases where it is deemed to be appropriate to respond to actions by foreign governments which either affect Canadian trade in goods and services or impair Canada's rights under trade agreements.*

18. The sub-committee recommends this proposal be accepted. (26)

Additional Recommendations

National and Consumer Interest

19. The Tariff Board should be empowered to undertake a review of decisions made by the anti-dumping tribunal, when so requested by consumer advocates, and when in the opinion of the Board it is in the national interest to do so. (27)

Capital Goods Sector

20. The sub-committee recommends further study of the unique problems of the capital goods sector. (29)

Institutional Issues

21. The sub-committee recommends the role of the current import agencies be examined in relation to one another. (31)

Public Disclosure

The legislation should contain provisions;

22. Outlining a greater disclosure of the information collected by Revenue Canada during an investigation and the reasoning underlying its decisions. (34)

23. That all confidential information be accompanied by a non-confidential summary which indicates its general nature. (34)

24. That the government be given the right to disregard any confidential information not accompanied by non-confidential summaries. (34)

25. That the government review all information claimed to be confidential in order to verify that it must remain so. If it does not appear to be of a type that must be confidential, steps should be taken to convince the company to re-classify the information. (34)

I. Introduction

Canada has been an active supporter of the GATT and its objectives. The principal objectives of the GATT are to promote international trade and to reduce tariff barriers. These have been achieved to a remarkable degree. While there has been a measurable decrease in the level of tariffs, there has been a noticeable increase in the number of non-tariff barriers to trade. Recognizing this, the members of the GATT at the Multilateral Trade Negotiations in 1979, agreed to legislative measures to make it possible for its members to respond to unfair trade practices flowing from non-tariff barriers.

It is important for Canada to incorporate these measures in its legislation as many of our trading partners have done. Accordingly, the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs established, by a resolution of the House of Commons, a Sub-Committee with the mandate to review a Discussion Paper entitled, "Proposals on Import Policy". This Paper, prepared by the Department of Finance, includes ten proposals which affect important aspects of Canada's existing import legislation. Accompanying the paper was a draft Act and proposed regulations intended to implement these recommendations. This procedure permitted the Sub-Committee to carry out a comprehensive review.

The title "Proposals on Import Policy", might lead one to conclude that the mandate of the Sub-Committee was to review Canada's Import Policy in its broadest sense; this was not the case. However, the Sub-Committee did examine other important issues not contained in the Discussion Paper. The Capital Goods Sector is vital to the Canadian economy and the Sub-Committee saw fit to make some specific comments concerning this issue. Additionally, the question of "national and consumer interest" as they might be affected by the recommended changes to existing legislation and policy was examined. Lastly, evidence was heard as to the effectiveness and efficiency of the institutions responsible for the application of import policy. The Report comments on the institutions involved, namely, the Department of National Revenue (Customs and Excise), the Anti-Dumping Tribunal, the Tariff Board, the Textile and Clothing Board, and the relationship between them.

The Members of the Sub-Committee are of the opinion that if the recommended legislative and administrative changes are implemented, Canada can look forward to faster investigations of dumping and subsidization, an effective system of negotiated price undertakings and a depoliticization of countervailing duty options.

II. Recommendations on the Discussion Paper Proposals

(i) Anti-Dumping and Countervailing Legislation

Proposal 1: *The anti-dumping and countervailing duties legislation should place specific time-limits on the various stages in the investigation of dumping or of subsidization as well as in the conduct of injury inquiries. To complete cases more rapidly the Department of National Revenue's investigation of dumping and subsidization and the Tribunal's inquiry into injury should coincide to a greater extent than at present.*

Proposal 1 of the Discussion Paper contains two distinct issues, namely, time-limits for the investigation, and simultaneous investigations by Revenue Canada and the Tribunal. Recommendations one and two relate to the issue of time-limits, recommendation three relates to simultaneous investigations by Revenue Canada and the Tribunal.

Recommendations

1. The specific time-limits set out in this proposal be enacted into legislation.
2. Revenue Canada be required to confirm within 21 days of receiving a complaint whether or not the complaint is properly documented and if not, to indicate what information will be required to properly document the complaint.
3. The limited recourse to the Anti-dumping Tribunal provided for in sub-section 16(4) of the proposed legislation be broadened to allow the exporter/importer the option of requesting an opinion as to the existence of injury.

Recommendation 1

This proposal is intended to correct one of the main objections to the present system cited by a number of witnesses appearing before the Sub-Committee. The implementation of the time limits set forth in the Discussion Paper will significantly shorten the time allowed Revenue Canada to complete its investigation, particularly at the preliminary stages.

The Sub-Committee is satisfied that Revenue Canada will, in normal cases, be able to complete its investigations within the prescribed time limits. In effect, a preliminary determination of dumping or subsidization under the new rules will, in fact, be truly "preliminary". Under the present system a preliminary determination is, for the most part, a final determination and is made in approximately six months. The Discussion Paper proposes to divide this six-month period; so that the first three months are devoted to establishing on a preliminary basis that dumping/subsidization does exist; and that it is sufficiently important for the Anti-Dumping Tribunal to assess whether the dumping/subsidization is causing injury to Canadian industry. The second three month period will be used by Revenue Canada to clearly establish the fact of dumping/subsidization, and to confirm the accuracy of its calculations. Accordingly its final determination will be available to the Tribunal before the Tribunal proceeds with public hearings and, at minimum, 30 days before the Tribunal must make its determination on the question of injury.

The Sub-Committee recognizes that it is the intent of the GATT Codes in these areas to provide for simultaneity in the investigation process and that there is a direct link between the dumping/subsidization and injury. The Sub-Committee believes that the proposal is in keeping with this intent. Under the proposal, the Tribunal will be in a position to take more fully into account the actual amount of the dumping or subsidization in its injury decision. These procedures will also ensure that the Tribunal takes fully into account the causation argument that anti-dumping duties or countervailing duties should only be imposed to offset the injurious impact of dumping or subsidization and not to correct an injury caused by outdated production equipment, poor sales efforts, poor quality or service, etc. This objective of the GATT Codes will be met under the proposed procedures.

There are other advantages as well. The new procedures will ensure that preliminary duties can be imposed more quickly, where warranted, so that Canadian industry will receive relief from the impact of the dumping/subsidization at a relatively early stage in the proceedings. There will be a reduction in the period of uncertainty for all parties involved in any particular case. Legislated time limits for various stages in anti-dumping and countervailing procedures should ensure that officials carry out their duties expeditiously and that the directly interested parties provide Revenue Canada with the necessary information in a timely manner. Importers and exporters, as well as Canadian industry, stand to benefit from a system which provides as little uncertainty as possible.

The Sub-Committee recognizes that there may well be instances where, because of the complexity of the case, the number of suppliers involved, the need for translations, etc., it may be physically impossible for Revenue Canada to complete its preliminary investigation within the 90 day time limit. The Sub-Committee thus accepts the 45 day extension contained in the proposed legislation for the handling of particularly difficult or complex cases. A period of 5 1/2 months following receipt of a properly documented complaint should be adequate to deal with the most complex case bearing in mind that Revenue Canada will still have a further 90 days of investigation time before it must make a final determination.

Recommendation 2

A concern was expressed by some witnesses that there have been instances where unnecessary delays have occurred in initiating an investigation. The reason given by Revenue Canada for such delays was that they had not received a properly documented complaint.

The Discussion Paper attempted to deal with this issue by providing that the Deputy Minister of Revenue Canada be required to initiate a case within 30 days of receipt of a "properly documented" complaint. The definition section of the draft Act specifies what is meant by "properly documented". While these proposals are steps in the right direction, the Sub-Committee is of the view that they do not go far enough. We believe that the proposed legislation should require that Revenue Canada, within 21 days of receiving any complaint, indicate to the complainant whether the complaint is "properly documented" and, if not, specify what additional information is required before an investigation can be initiated. This places obligations on both parties, i.e. the complainant to provide the necessary information and Revenue Canada to provide assistance in the compilation of the data. Further, this procedure should have the effect of eliminating frivolous complaints from Canadian producers.

Recommendation 3

In Recommendation 1 we referred to the importance of having greater simultaneity in our Canadian procedures between the dumping/subsidization investigation and the injury inquiry. Under the present system, Revenue Canada insists on having a properly documented complaint prior to the initiation of an investigation. The GATT Codes require that unless there is evidence of injury, the investigation must be terminated. Under the present system there appears to be little or no assessment of the injurious impact of the dumping/subsidization on the Canadian industry at this stage of the proceedings.

Some of our trading partners have raised this particular issue with the Sub-Committee suggesting that the Canadian system is unduly harsh. Provisional duties are applied by Revenue Canada upon a preliminary determination of dumping before there has been any inquiry as to the injurious effect of the dumped/subsidized imports. The concerns of our trading partners are recognized by the Sub-Committee.

The United States faced a similar problem when it revamped its antidumping legislation in 1979. At that time, it opted for a system in which the complainant is required to file its complaint with both the International Trade Commission (comparable to the Anti-Dumping Tribunal) and the Department of Commerce (comparable to Revenue Canada). Under U. S. law, the Department of Commerce must initiate an investigation within 20 days of receipt of a proper complaint, and the International Trade Commission has 45 days to inquire whether there is a "reasonable indication" of injury. In the absence of such "reasonable indication", the investigation is terminated.

In the course of discussions with American officials during its visit to Washington, the Sub-Committee gained the impression that their new procedure has greatly increased the cost of pursuing an anti-dumping or countervailing case in the United States. Indeed, it was suggested to the Sub-Committee that many small industries in the U. S. were reluctant to launch an anti-dumping or countervailing case because of the high costs involved. In most comparisons, small industry in the U. S. equates with large industry in Canada and for this reason the Sub-Committee believes that a procedure similar to that used in the United States would not be appropriate for Canada.

At the other extreme, the European Economic Community has a purely administrative system, which provides no formal right to a public hearing or adjudication by an independent body. The Sub-Committee believes that this system is not adaptable to the Canadian situation.

Accordingly, the Sub-Committee sought other possible solutions which, while not imposing undue costs and delays on the parties involved, would go some way to meeting the concerns raised by our trading partners. At the same time, we recognize that the Anti-Dumping Tribunal, and not Revenue Canada, is the competent authority in Canada on the question of injury resulting from dumped or subsidized imports.

We believe there is a solution which does not require implementing fully simultaneous procedures. Sub-section 16(4) of the proposed Act provides that where the Deputy Minister terminates an investigation on the grounds that there is "NO" evidence of injury, the complainant may, within 30 days, refer the matter to the Tribunal for its opinion whether any evidence of injury does in fact exist. Sub-section 16(9) of the proposed Act requires the Tribunal to render its advice on the question within 30 days, without holding public hearings, on the basis of such information as is available to it.

The Sub-Committee proposes that the right of referral set out in Sub-section 16(4) be extended to the importer/exporter and, in subsidy cases, to the government of the country of export. This would provide a greater degree of simultaneity to our procedures.

Proceeding in this manner does, however, raise another important issue. As noted above, Sub-section 16(4) provides that there be "NO" evidence of injury. This has been interpreted over the years as meaning absolutely "not a shred of evidence". This raises the question as to the effectiveness of such an appeal procedure in the light of such absolute criteria. The United States has introduced the concept of "reasonable indication" of injury into the preliminary injury inquiry. The important point is that a judgement is required as to the adequacy of the evidence. We believe Canada should adopt a similar approach.

Proposal 2: *The new anti-dumping and countervailing duties legislation should permit the suspension of investigations if price undertakings have been accepted by National Revenue from exporters who are dumping, or price or quantitative undertakings from exporters and their governments in the case of subsidized exports to Canada.*

Recommendations

4. The sub-committee recommends this proposal be accepted.
5. Revenue Canada be required to review the acceptance of undertakings at specified intervals.

Recommendation 4

A price undertaking is a voluntary agreement by the exporter, acceptable to Revenue Canada and the Canadian producer, to uplift the price at which goods are sold to Canada by an amount which eliminates the margin of dumping or the subsidy or take other measures to eliminate the injurious impact of these practices. The proposed price or quantitative undertakings represent an addition to Canada's protection against unfair trade practices. They provide a quicker and less costly solution in those situations where the exporter prefers to proceed in this manner without going through the full normal investigative process and inquiry by the Tribunal. Undertakings can provide relatively quick relief to the aggrieved domestic producer by reflecting an agreed to price which eliminates the unfair practice. As many witnesses have pointed out, undertakings meet their concerns that the current system is too complicated, costly, and time consuming.

Undertakings have been used by the European Economic Community for a number of years and, indeed, the majority of their anti-dumping cases have been settled through this mechanism. The United States also incorporated provisions for undertakings in their 1979 Trade Act.

Accordingly, it is recommended that the new legislation should permit the suspension of investigations if undertakings have been accepted by Revenue Canada prior to the issuance of a preliminary determination. Consideration was given to accepting undertakings at any stage of the dumping or injury investigations. However, to do this would negate the objective of an undertaking. Limiting the period for the acceptance of undertakings provides an incentive for the parties to reach an agreement in a timely manner. In addition, parties entering into an undertaking before the preliminary determination, avoid the costs and time required for a full scale inquiry by the Anti-Dumping Tribunal. The Sub-Committee is, however, conscious of the fact that it may only be toward the latter stages of

Revenue Canada's preliminary investigation that the exporter is convinced of the existence of dumping or subsidization and may only at that stage be prepared to offer an undertaking. For this reason, the Sub-Committee is of the view that the legislation should enable the Deputy Minister to extend the preliminary investigation period, by the 45-day extension provided for in exceptional circumstances, when he is of the view that such an extension might facilitate the offering of an undertaking by the exporter and such an extension is not opposed by the complainant.

The Sub-Committee has been cognizant throughout its hearings that dumping is only condemned by the GATT in those situations where dumping causes or threatens injury. Indeed, such dumping, where no injury is involved, can be particularly beneficial to Canadian consumers and provides incentive to Canadian industry to remain competitive by international standards. In these circumstances, the Sub-Committee was concerned that undertakings, as proposed in the Discussion Paper, would have been introduced without evidence of any injurious impact of the dumping/subsidization. The Sub-Committee's third recommendation offers assurance against this.

Recommendation 5

Once an undertaking has been put in place, it is the responsibility of Revenue Canada to monitor both compliance and continued necessity. Undertakings should be reviewed periodically to ensure that circumstances justify their continuation. The proposed Act does not provide a fixed time for reviewing undertakings to ensure compliance and continued need. The proposed Act should specify that the need for the undertakings be reviewed at least every two years. Also, during this period, any directly interested party should be able to formally request a review and Revenue Canada should be obligated to respond positively if the request is substantiated by factual information, clearly demonstrating, that new circumstances warrant a review.

Proposal 3: *The new countervailing duties procedures should generally parallel the anti-dumping procedures.*

Recommendations

6. The sub-committee recommends this proposal be accepted.
7. The proposed legislation should set out the anti-dumping and countervailing provisions in separate sections of the same act.

Recommendation 6

Recommendations one to five dealt with the need to revise current countervailing and anti-dumping procedures to reflect recent changes embodied in the new GATT Codes.

Problems of subsidization and dumping are closely related, a fact recognized in the strong similarity between the procedures and provisions of the GATT Anti-Dumping Code and the Subsidies and Countervailing Duties Code. There are advantages to be gained from this similarity namely; greater public understanding and acceptance of the GATT; economies of administration and adjudication and; the essentially similar treatment of countervailing and anti-dumping cases.

Recommendations six and seven recognize that there is a further need to ensure that existing countervailing duties procedures are generally symmetrical with those proposed for anti-dumping procedures. In this regard, an important feature of the proposed legislation is the removal of the requirement that the Governor-in-Council decide in each case whether to impose countervailing duties; it is proposed that the decision be taken through a process similar to that in place for anti-dumping cases. In particular, where dumping and subsidization occur simultaneously, the proposal will avoid unnecessary delay in the conduct of an investigation and in the determination of injury.

An earlier review of the existing countervailing duties regulations by the Standing Joint Committee on Regulations and other Statutory Instruments, indicated that the provision in the Customs Tariff may not be adequate and suggested that amendments be sought following the conclusion of the Multilateral Trade Negotiations. The current review of Canada's import policy legislation provides an opportunity to achieve this objective. The already noted close relationship of subsidization and dumping problems, and the existence of well-established and widely known anti-dumping legislation and regulations, argues strongly for following a similar approach in both cases.

The important restructuring of countervailing duties procedures inherent in this proposal will also enable Canada to respond more effectively to the growing use of government subsidies in international trade.

Recommendation 7

We accept that the closely-related issues of countervailing and anti-dumping duties should be dealt with within the framework of one piece of legislation. Nonetheless, there is a need to ensure as much clarity and ease of reference as is practical in the legislation. This can be achieved by placing the provisions for dealing with anti-dumping cases in one section of the legislation and those related to countervailing duties cases in a second. Those parties to an anti-dumping case would not need to refer to those sections of the Act concerned with countervailing duties.

Proposal 4: *The new anti-dumping legislation should provide authority for the establishment, in exceptional circumstances, of a "basic price system".*

Recommendation

8. This proposal should not be implemented

Recommendation 8

The evidence we have heard does not convince us that making provision for the use of basic price systems would enhance Canada's anti-dumping system. Indeed, it is our view that the implementation of such a system could actually harm Canadian economic interests if it led Canada's trading partners to incorporate and use similar special systems in their anti-dumping procedures.

The proposed basic price system differs essentially from the normal system in that the determination of injury would be made by the Governor-in-Council without public hearings. Although this proposed change could result in reduced legal expenses, this is more than offset by the significant degree of discretion permitted to the Governor-in-Council.

In its end result, the system also differs from the standard system in that the amount of duty levied on the dumped goods is the difference between their export price and a low fixed price based on the most efficient supplier's domestic price. The least efficient suppliers would, therefore, be able to dump down to this price without incurring dumping duties and domestic producers would be afforded less protection than they would under the present system. In effect, the application of a basic price system would be less protective than the application of the full system, unless the Governor-in-Council was prepared to accept a weaker standard of material injury as grounds for imposing duties than would the Tribunal.

We are not convinced that a basic price system would be particularly effective in dealing with the exceptional circumstances in which speedy action is needed. In practice, the time which elapses between the initiation of an investigation in a basic price case and the imposition of duties is not likely to be less than the time between the initiation of the investigation and the imposition of provisional duties in a full case. Where rapid action is required, there is provision for the use of safeguard measures, such as surtaxes, in the proposed legislation.

It is the Sub-Committee's understanding that there is considerable doubt among our trading partners about the consistency of the basic price system as proposed in light of our obligations to the GATT. These systems are criticized on the grounds that they constitute a type of non-tariff barrier and an undue harassment of imports. Canada has been critical of such systems in the past and in our view, it would not be appropriate for Canada to implement such a procedure.

Proposal 5: *The criteria for finding injury and the new definition of “regional industry” contained in the international agreements on Anti-dumping Duties and on Subsidies and Countervailing Duties should be taken into account by the Tribunal.*

Recommendations

9. The injury criteria specified in the GATT Anti-dumping Code be adopted into Canadian legislation as a reference for injury inquiries.
10. The new definition of “Regional Industry” contained in the GATT Anti-Dumping Code should be taken into account by the tribunal.

Recommendation 9

The fundamental concept introduced into our anti-dumping legislation in 1968 and incorporated in the proposed new legislation, is that duties not be imposed unless the dumping practice is causing material injury to domestic producers. It is a testimony to the high quality of our legal system that the procedures put in place in 1968 have been functioning effectively, despite the fact that there is no definition or listing of the criteria for determining material injury in the legislation.

The GATT Anti-Dumping and Subsidies and Countervailing Duties Codes, as well as the legislation of our major trading partners, contain lists of criteria to be considered in determining injury. In the Sub-Committee’s view, it would be desirable to include such a list in the new legislation, or in the subsidiary regulations, or the Tribunal’s rules of procedure. Such steps provide interested parties with a better appreciation of the functioning of the anti-dumping/countervailing system.

Recommendation 10

The GATT Anti-Dumping and Subsidies and Countervailing Duties Codes incorporate a more comprehensive definition of a regional industry than the previous anti-dumping code, which defined a regional industry, as one separated from all other regions of a country by transport costs. Any industry in which producers sell all or almost all of their products in their own regional market and which is not supplied to any substantial degree by domestic producers in other regions is now considered, by the GATT, a regional industry; eligible for relief from injurious dumping or subsidization which is affecting only the region. The Sub-Committee agrees that the Tribunal should take the new definition into account when carrying out inquiries into injury.

(ii) Safeguard Actions Against Injurious Imports

Proposal 6: *Existing Canadian legislation permitting imposition of import quotas based on an injury finding by the Textile and Clothing Board (TCB) or the Tribunal should be maintained. However, there should also be provision to place products on the import control list for monitoring purposes based on a recommendation of the Tribunal or the TCB.*

Recommendations

11. The sub-committee recommends this proposal be accepted. Permits required for imports subject to monitoring should be freely and quickly available to importers.

12. Where goods are subject to import monitoring, the need for such monitoring should be reviewed periodically, and not less frequently than once every two years.

Recommendation 11

The current legislation relating to import controls, permits the Governor-in-Council to limit quantities of goods entering Canada by placing these goods on the Import Control List, when pursuant to an inquiry or review by the Anti-Dumping Tribunal or Textile and Clothing Board, it has been determined that the goods in question are causing or threatening to cause serious injury to domestic producers. When goods are thus placed on the Import Control List, importers must obtain permits which are issued at the discretion of the Minister of Industry, Trade and Commerce. This makes it possible for the Governor-in-Council to determine when the quantitative limits have been reached. This provision should be retained.

At present, Canada, unlike many of our major trading partners, is unable to produce meaningful and timely statistics on volumes and values of imports by means other than having the goods placed on the Import Control List. There are cases when unlimited importation of goods could result in injury to domestic producers. Proposal 6 would permit goods to be placed on the Import Control List, in these cases, for the purpose of monitoring. In these instances monitoring would require a recommendation by the Tribunal or TCB but would not require the Governor-in-Council to set any quantitative limits on imports. It is our view that where goods are placed on the Import Control List for monitoring purposes only, the importer should have the statutory right to obtain a permit freely and quickly when the proper documentation is provided.

We agree that the Government should have the authority to monitor potentially injurious imports in a timely manner, and we accept that the practical way to do this, at least until faster customs data collection systems are installed by Revenue Canada, is to require importers to obtain import permits before importation.

However, the monitoring system must not itself be used as a method of restricting imports. It must have as its objective the determination of the quantity of goods imported into Canada.

Recommendation 12

The monitoring authority set out in proposal 6 would be used to deal with specific circumstances in which a measure is required for a limited period. In our view, the legislation should require that each need for import monitoring be reviewed regularly to determine whether the circumstances which gave rise to the monitoring still exist. This review should be carried out at least every two years.

Proposal 7: *Section 8 of the Customs Tariff should be amended to permit surtaxes to stay in effect for more than 180 days without parliamentary approval in cases where the Tribunal or, where appropriate, the TCB finds, on a reference by the government, serious injury or threat of serious injury to Canadian producers.*

Recommendations

13. The sub-committee recommends this proposal be accepted.
14. The use of a surtax should be reviewed annually following the date of its imposition.

Recommendation 13

Current legislation allows the Governor-in-Council to impose surtaxes on imports which threaten or cause serious injury to Canadian producers, but which are considered to be injurious for only a short period of time and which, in the opinion of the Government, require immediate action. Because this application of a surtax is meant to deal with problems considered to be of a short term duration and because no reference need have been made to the Tribunal or the TCB, Parliamentary approval is required to extend the duration of the surtax beyond 180 days. This requirement should be retained in the proposed legislation.

However, it is further proposed that, if during this period of 180 days the Government refers the matter to either the Tribunal or the TCB for investigation, that upon the recommendation of the Tribunal or the TCB, surtaxes could be imposed beyond 180 days. This would require amendments to the current legislation.

The Sub-Committee sees merit in imposing surtaxes for a longer period than 180 days and is confident that this use of surtaxes would not be abused, as an independent body would have found evidence of serious injury, or the threat thereof,

before such use could be made. Moreover, any action under this provision would need to be consistent with the GATT Article XIX, which prescribes when emergency action can be taken against injurious imports.

Recommendation 14

As contingent protection systems replace permanent tariff protection, there is greater need to ensure that measures put in place on a temporary basis are not maintained permanently and are systematically reviewed. The introduction of legislative time limits for safeguard measures and provisions requiring periodic review of these measures would be a desirable step.

Accordingly, the proposed legislation should contain a provision requiring annual reviews of surtax actions.

Proposal 8: *The legislative authority for applying surtaxes should also permit the application of surtaxes after certain quantities of a product have been imported.*

Recommendations

- 15. The sub-committee recommends this proposal be accepted.
- 16. The proposal should specify a review period.

Recommendation 15

This proposal would enable Canada to regulate injurious imports by using surtaxes in a manner analogous to tariff rate quotas. While it is noted that such a technique would have to be carefully applied, there are circumstances where this measure might be appropriate. It might be decided, for example, that where a given industry was vulnerable to rapid increases in imports, surtaxes would only be imposed after imports had reached a given level in order to ensure a minimum level of competition. As the industry restructured this quota could be raised progressively. Conversely, where Canadian production cannot supply total domestic demand, the proposal would allow for a certain level of imports benefiting consumers while providing appropriate protection to Canadian production.

Recommendation 16

For the reasons outlined in Recommendation 14 the use of a surtax should be reviewed periodically. This is necessary to ensure that it is still needed and to determine if it is providing only that protection for which it was imposed. It should

be noted that the use of surtaxes for safeguard purposes would have to be justified under Article XIX of the GATT and would be subject to the sanctions provided for in that Article.

Proposal 9: *The legislation should provide specific authority for Canada to take safeguard measures for balance of payments purposes*

Recommendation

17. The sub-committee recommends this proposal be accepted.

Recommendation 17

Canada has no specific authority to take safeguard actions relating to the importation of goods in order to assist in the resolution of balance of payments problems even though the GATT does allow such measures to be taken in specifically defined circumstances. When such a problem occurred in the early 1960's very complicated procedures had to be used to deal with it. While it is not foreseen that such a problem would arise again in the near future, the proposal would allow the Government to take timely action.

The granting of this authority is unlikely to be abused given the notification and consultation procedures required by the GATT, the close scrutiny of the Contracting Parties, and the necessity of obtaining Parliamentary approval for any extension beyond 180 days.

(iii) Responses to Foreign Government Acts, Policies or Practices

Proposal 10: *The government should have the power to suspend or withdraw rights or privileges granted by Canada to other countries and to impose surtaxes, quotas (or a combination thereof), or to impose countervailing duties, in cases where it is deemed to be appropriate to respond to actions by foreign governments which either affect Canadian trade in goods and services or impair Canada's rights under trade agreements.*

Recommendation

18. The sub-committee recommends this proposal be accepted.

Recommendation 18

The proposal is a practical one. It would enable Canada to respond more appropriately to actions of other countries which affect Canada's trade and economic interests. Essentially, the proposal increases the range of responsive measures which Canada could apply in such cases.

Canada's approach has been to attempt to resolve matters through consultation and negotiation and this is not expected to be altered. Instead, the existence of greater flexibility in responding to other countries' actions should strengthen Canada's negotiating hand, and in that sense, the existence of this provision in Canadian law may be more important than its actual use. Canada would not take retaliatory action without exhausting all possible multilateral and bilateral dispute settlement procedures, thus it is not likely that Canada would require frequent recourse to this proposal. However, the Government must be in a position to respond appropriately and effectively should the need arise. Canada's major trading partner, the United States, already has legislation enabling it to ultimately retaliate against actions of other countries which affect its trade and economic interests. Action under this legislation has to date only been taken once by the United States.

The proposal involves not only trade in goods, but also trade in services, which is a major and growing part of world trade. There are few internationally agreed rules on services trade; however, major trading countries are taking steps to safeguard and promote their interests in this important area. It is sensible for Canada to take similar measures. This proposal would broaden import legislation to deal with the dumping or subsidization of services as well as enable the Government to respond to acts or policies of foreign governments which affect Canada's trade in services.

III Recommendations for Administrative Change

(i) National and Consumer Interest

Recommendation 19

THE TARIFF BOARD SHOULD BE EMPOWERED TO UNDERTAKE A REVIEW OF DECISIONS MADE BY THE ANTI-DUMPING TRIBUNAL, WHEN SO REQUESTED BY CONSUMER ADVOCATES, AND WHEN IN THE OPINION OF THE BOARD IT IS IN THE NATIONAL INTEREST TO DO SO.

The primary purpose of Canada's anti-dumping and countervailing legislation is to protect domestic producers from the injury caused by unfair import practices. In the opinion of some experts, this should be its only purpose. However, some witnesses made strong representations to the Sub-Committee that the concentration on producer interests alone is too narrow a focus and the consumer interest must be considered.

These witnesses stressed that the strict calculation of the dumping margin, resulting in an unduly high import price, eliminates needed competition from a Canadian market dominated by only one or two producers. In this case, a less than full margin of dumping could be levied in order to reflect consumer interest and to promote competition in Canada. However, it must be emphasized that this legislation cannot replace an adequate Competition Bill nor was it intended to.

The proposed legislation contains certain provisions of interest to consumers. First, there is a provision in the proposed legislation for the regional imposition of anti-dumping or countervailing duties. Second, Section 11 of the proposed legislation permits the Governor-in-Council to exempt any goods or classes of goods from the application of the Act. Third, the Governor-in-Council may take action to permit the remission of anti-dumping duties using Section 17 of the Financial Administration Act.

However, by the Discussion Paper's own admission, the first of these provisions will be rarely used. The other two provisions require direct submissions to the Governor-in-Council for a remission of anti-dumping or countervailing duties due to exceptional circumstances and are used sparingly.

In considering additional consumer protection, the Sub-Committee was faced with two alternatives. The first alternative would enable the Anti-Dumping Tribunal to make recommendations to the Governor-in-Council for the remission of duties due

to exceptional circumstances. The other alternative would be to empower the Tariff Board to undertake an investigation of the national or consumer interest when it is requested to do so and considers such an investigation to be in the national interest.

The first alternative, expanding the Tribunal's mandate to include a consumer consideration in its criteria, is appealing but creates several problems. First, it is important that the Tribunal, in deciding whether injury is present, be guided exclusively by the criteria set out in the GATT Codes. If the Tribunal was guided by criteria other than those set out in the GATT, then Canadian industry would not receive the same level of protection against unfair trade practices as comparable industries in other countries. The inquiry into producer injury is too important to introduce any other consideration which may inadvertently interfere with this decision.

As the Tribunal must render its decisions within strict time limits, any additional criteria reflecting consumer interest could lengthen the time required to conduct an inquiry. A lengthening of the time required for an inquiry (or a hastily prepared decision) could deny legitimate protection to an industry suffering injury from dumped imports.

The second alternative, a reference to the Tariff Board, is in the opinion of the Sub-Committee, a better answer to the question of consumer interest as the Tariff Board would deal only with the question of consumer interest. Any Canadian consumer or group of consumers who feel that it is in the national interest could ask the Tariff Board to determine whether or not consumer interests were affected to such an extent that a full inquiry should be held. Then, if the Board is satisfied that there is a *prima facie* case, which would substantiate the consumer concerns, it would schedule a full inquiry, at which all interested parties would be heard, to determine the extent of the injury, whether the consumer/national interest is thereby affected and to make appropriate recommendations to the Governor-in-Council.

Utilizing the Tariff Board, in those exceptional cases, when it appears imperative to consider the consumer interest, does not create the same problems as a reference to the Tribunal. Such a reference, to the Tariff Board, would be an explicit recognition of the legitimate protection Canadian business is entitled to from unfair competition and, in exceptional circumstances, would allow consumer concerns to be heard.

(ii) Capital Goods Sector

Recommendation 20

THE SUB-COMMITTEE RECOMMENDS FURTHER STUDY OF THE UNIQUE PROBLEMS OF THE CAPITAL GOODS SECTOR.

The Canadian Capital Goods Sector has certain characteristics that distinguish it from other industrial areas. Capital equipment tends to be custom designed, has a high unit cost, is ordered infrequently and a long period of time elapses between ordering and delivery. As a result, there are few manufacturers in Canada specializing in this field. As a trading nation and a signatory to the GATT we welcome off-shore suppliers, awarding contracts to them is acceptable if the contracts are won fairly. However, the negative impact of contracts lost to unfair competition is too great for the Government to remain passive. The injury suffered by domestic producers of these goods can be more severe and longer lasting than for other industrial manufacturers and the negative effects may persist for several years. The Sub-Committee is of the opinion that the proposed legislation is not adequate, by itself, to protect Canada's Capital Goods Sector against unfair competition.

The nature of competition in the market for capital goods distinguishes this sector from most others. Due to the size and scope of capital goods projects, the major purchasers are generally either governments or government agencies (this is particularly true in the heavy electrical equipment sector). Unlike the Canadian market which is open to foreign competition, the Canadian industry finds itself unable to even bid on such projects in certain other industrial countries. Many foreign governments will only entertain bids from domestic producers. This protected home market gives foreign companies a stable base for their operations and enables them to effectively penetrate the Canadian market. In current economic conditions they may be prepared to dump extensively to keep production teams intact and plants operating.

Dumped or subsidized capital equipment imports pose special problems for the Canadian anti-dumping and countervailing system. The characteristics of this sector are such that the normal anti-dumping procedures are ineffective in protecting against injurious dumping. Also, Canada's relatively open market makes it more vulnerable to this dumping than other countries. These are related problems which should not be dealt with in isolation.

The current and proposed legislation does not offer adequate protection against the injury caused by dumped capital goods. At present, normal anti-dumping investigations begin when a good is imported into the country. While adequate for other goods, this procedure, in the opinion of the Sub-Committee, is inadequate for capital goods because of the long period of time which elapses between the ordering of capital goods and their delivery. It is during this period that the injury caused by dumped imports is felt by domestic producers. An anti-dumping investigation begun

at the time of delivery, which results in a finding of both dumping and injury, would be ineffective in correcting the damage to Canadian industry, even though injurious dumping was found.

In order to protect domestic producers of capital goods against injurious dumping, the Sub-Committee is of the opinion that the Government must continue to initiate investigations as soon as possible after concluding that there is cause to believe there is or will be injurious dumping. For this reason the Sub-Committee reluctantly believes that Revenue Canada must continue to interpret the submission of an "irrevocable tender" as an agreement to sell.

However, there are certain problems with this procedure that limit its use. It may be considered as a non-tariff barrier to trade by our trading partners. In order to be fully effective it requires Revenue Canada to determine the extent of dumping and injury between the time of opening the tenders and the awarding of the contract. To accomplish this it is obvious that Revenue Canada would need the full co-operation of all parties to the tendering process, namely Canadian purchaser and offshore producer. Also, the complaint necessary to begin the investigation would have to be filed almost immediately after the tenders were opened in order that Revenue Canada would have enough time to complete its preliminary investigation. Furthermore, if there is no public readout of the tenders, it is extremely difficult for a Canadian producer to file the properly documented complaint necessary for the initiation of an investigation.

It is not enough to be prepared to begin an investigation at an early stage. To be useful, the investigation must also be comprehensive. The Government should view the dumping of capital goods in a broad perspective and not necessarily limit its investigation to a specific complaint made by a particular company.

The Government should approach the investigation as a more general problem of which this particular complaint is the latest example. The Government should use its initiative in cooperation with the complainant in defining the terms of the investigation. The investigation should include all companies suspected of injurious dumping.

A Code on Government Procurement has been negotiated within the GATT. However, the Code does not cover the particular kinds of goods (e.g. heavy electrical equipment) which Canada is proficient at producing. As the Code will be re-negotiated in 1983, we urge the Government to aggressively promote Canada's interests in this area.

The Sub-Committee recognizes that this vital area of our economy deserves further study and believes that in the absence of the co-operation of Canadian purchasers, the Government should, perhaps through legislation, seek means to ensure the necessary level of co-operation.

(iii) Institutional Issues

Recommendation 21

THE SUB-COMMITTEE RECOMMENDS THE ROLE OF THE CURRENT IMPORT AGENCIES BE EXAMINED IN RELATION TO ONE ANOTHER.

The introduction of new legislation and amendments to existing legislation provides an opportunity to review the effectiveness and efficiency of the import agencies which will be responsible for its administration. There are four bodies responsible for import matters: the Department of National Revenue (Customs and Excise); the Anti-Dumping Tribunal; the Tariff Board; and the Textile and Clothing Board.

The primary function of Revenue Canada is to investigate the existence of dumping or subsidization, usually in response to a complaint from a domestic producer. If it is satisfied that the goods are being dumped and the margin of dumping is not negligible, the process continues to its next phase.

Several complaints have been raised concerning the methods used by Revenue Canada during its investigations. The complaints related to the length of time the Department requires for its investigation; the lack of disclosure of both the information collected during an investigation and the reasoning underlying its decisions; the shortage of resources and expertise available for investigations; and its inability to monitor imports in a timely manner.

To its credit, Revenue Canada recognizes the validity of these complaints and has tried to correct them. It appreciates the need to be more forthcoming in revealing information to Canadian business and has been more cooperative to those needing help in this area.

The proposed legislation will meet some of the other complaints. In particular, the introduction of new time limits will considerably shorten the length of time required to complete an investigation. Further, the Sub-Committee's recommendations with respect to public disclosure, if implemented, will correct Revenue Canada's deficiencies in this area.

The Sub-Committee recognizes that the proposed legislation will affect Revenue Canada more than any other group, and that it may well take additional resources for it to meet its objectives.

The Anti-Dumping Tribunal's main function is to conduct injury inquiries in cases involving dumped or subsidized imports. As the Tribunal is a court of record, it conducts its injury determinations in a judicial manner. Parties appearing before it feel compelled to hire legal counsel, making the Tribunal's proceedings relatively

expensive. The methods and workings of the Tribunal enable a fuller disclosure of information than Revenue Canada. It is apparent that the Tribunal is fulfilling its major function.

The Tariff Board (TB) has three responsibilities. It acts as an appeal court for matters related to customs valuation and calculation of duties. In this regard, its procedures are legalistic although the retaining of lawyers is not always necessary as the TB strives to be a court of "easy access". Secondly, the TB undertakes references from the Minister of Finance. These are economic inquiries and its findings and recommendations are not binding. Neither of these responsibilities involves injury per se to the domestic producer. However, the TB is responsible for injury inquiries that arise from the General Preferential Tariff (GPT). The GPT findings and recommendations are not binding.

The Tariff Board has managed to remain accessible and informal. Parties do not need to engage counsel and the Board now holds sittings outside of Ottawa to reduce the financial burden on smaller complainants. The Board has also devised ways to release as much information as possible and appears to be capable of absorbing additional work.

The Textile and Clothing Board (TCB) was created by an Act of Parliament in 1971 to rationalize and restructure the textile and clothing industry. As part of the continuing process of rationalization its main function, presently, is to determine injury or threat of injury to Canadian textile and clothing producers.

In the opinion of most witnesses appearing before the Sub-Committee, the Board is carrying out its mandate in a satisfactory manner.

The Sub-Committee is of the opinion that the four agencies function adequately and although there is an element of overlapping, such overlapping has not resulted in any serious problems.

The Sub-Committee recognizes that the workload of these agencies will increase with time. We are particularly concerned that the added responsibilities, resulting from our recommendations and legislative changes, to be assumed by Revenue Canada, can only be carried out with the efficiency which the business community has the right to expect if Revenue Canada receives new resources, both physical and technological. These new responsibilities are: the commitment to greater transparency; speedier processing of cases; greater use of monitoring; and a new approach to the resolution of the particular problems of the Capital Goods Sector.

If the Government feels it advisable however, to review the existing agencies and their inter-relationship, then certain considerations should be borne in mind, if it is decided to reorganize the present system.

The Sub-Committee believes there should be no further growth in the number of agencies that are responsible for only one sector of the economy. Specific industry

agencies have a narrow approach to import problems which is not always desirable. The problems addressed by these specific industry agencies are not necessarily confined to that sector and need to be addressed in a comprehensive fashion. Needless to say, the more specific industry agencies there are, the more difficult it is to implement a comprehensive approach.

The Sub-Committee stresses that our study of the existing agencies was limited both by mandate and time. Accordingly, it may be useful to conduct an in-depth study as to the interrelationship of the present agencies.

(iv) Public Disclosure

Recommendations

THE LEGISLATION SHOULD CONTAIN PROVISIONS;

- 22.** Outlining a greater disclosure of the information collected by Revenue Canada during an investigation and the reasoning underlying its decisions.
- 23.** That all confidential information be accompanied by a non-confidential summary which indicates its general nature.
- 24.** That the Government be given the right to disregard any confidential information not accompanied by non-confidential summaries.
- 25.** That the Government review all information claimed to be confidential in order to verify that it must remain so. If it does not appear to be of a type that must be confidential, steps should be taken to convince the company to re-classify the information.

Recommendation 22

The information utilized in investigations conducted under the Canadian anti-dumping and countervailing duty legislation is generally submitted by foreign and domestic manufacturers and exporters of the product under investigation. The information is mainly obtained in response to questionnaires distributed by Revenue Canada. Depending upon the nature of the investigation, the questionnaires seek information about the volume of sales, sale prices in home or third country markets, costs of production, shipments, as well as other matters.

A complaint common to the anti-dumping process is the lack of public disclosure. There is an inadequate disclosure both of the information collected during an investigation and of the reasoning underlying administrative decisions. Both of these inadequacies can have serious ramifications on the overall effectiveness and administration of the anti-dumping system. In particular, it is apparent that these complaints apply mainly to Revenue Canada. This Department has been mentioned frequently for its unnecessary reluctance to open its investigations to public scrutiny. The openness of the Anti-Dumping Tribunal contrasts sharply with the practices of the Customs and Excise Division of Revenue Canada.

There are several reasons why greater public disclosure is in Canada's own best interests. First, the release of information increases the effectiveness of dumping investigations. The release of the collected information allows interested parties to verify that decisions have been made with complete and reliable information. For this reason, public disclosure serves as a safety check that information provided to the Government, by the various parties, is adequate for reaching a fair conclusion.

Second, the release of information emphasizes the fact that business and Government are not adversaries during an anti-dumping investigation but are cooperating in an effort to determine if unfair import competition is causing injury to domestic producers. If the domestic industry is convinced that its best interests are being looked after by the Government and if the foreign firms are assured that the Government is going to treat the issue objectively, then both are more likely to cooperate in making the process function smoothly.

Third, the participants should be given an indication of the administrative reasoning underlying decisions. It is not enough for the participants to know the nature of the information collected. In order to evaluate the Government's decision, it is important to know how this information has been interpreted. The anti-dumping/countervailing process must also be understandable with respect to its administrative decisions. The more well-informed the participants are, the less likely they are to launch an unnecessary or unfounded appeal of the final decision.

Recommendations 23, 24, and 25

While the idea of a general disclosure of information is undoubtedly of merit, it must be recognized that certain types of information must remain confidential. This includes proprietary or commercial data whose release might compromise the interests of a company should it be revealed to a competitor. Any discussion of public disclosure must reflect that such information must remain the property of the company. In a similar vein, as the purpose of public disclosure is to provide as much information as possible, care must be taken so that its collection is not hindered by a company's reluctance to trust public officials with confidential information. However, the right of business to protect its proprietary information has to be weighed against the purpose of public disclosure - namely, to release as much information as possible. There are two ways to handle confidential information.

In the first place, all confidential information should be accompanied by non-confidential summaries of that information. These summaries would be generally available to any interested party. The authorities should reserve the right to disregard submissions containing confidential information but unaccompanied by non-confidential summaries. This requirement will act as an incentive for businesses to provide these summaries. Similarly, the authorities should review all information classified as confidential to ensure that it is actually confidential in nature. If there is information which it does not consider to be confidential, the Government should encourage the company to release this information. In these ways, the Government can ensure that there is the greatest amount of information available.

It is inevitable that there will always be a certain amount of confidential information which cannot be summarized or released in any form. However, the Government should attempt to provide the parties concerned with the available information and to show the methods they used to reach a decision.

In publishing its preliminary determination, Revenue Canada should release substantially more information than it does at the present. The preliminary determination notice should give a general idea as to the information collected during the investigation and how the Department has interpreted this information. However, it is not practical to publish all of the information generated during an investigation. To overcome this, Revenue Canada should establish an open file for each case that would be available to anyone who wishes to consult it. This open file would contain the non-confidential summaries of the confidential material that has been submitted along with the other information the Department has collected.

Witnesses

The Algoma Steel Corporation, Limited
Anti-Dumping Tribunal
Automotive Parts Association of Canada
British Columbia Government
British Columbia Hydro and Power Authority
Brown, Boveri, Howden Inc.
The Honourable Pierre Bussières, Minister of State (Finance)
Canadian Apparel Manufacturers Institute
Canadian Association of International Textile Traders
Canadian Chemical Producers' Association
Canadian General Electric Company Limited
Canadian Importers Association, Inc.
Canadian Manufacturers' Association
Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association
Canadian Textiles Institute
Canadian Wine Institute
Officials from the Department of Consumer and Corporate Affairs (Bureau of Competition Policy)
Dofasco Inc.
Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada
European Economic Community
Officials from the Department of Finance

Officials from the General Agreement on Tariffs and Trade

Mr. Rodney Grey

Home Furnishing Industries Association

Officials from the Department of Industry, Trade and Commerce

Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada

Officials from the Department of National Revenue

Officials from Revenue Canada, Customs and Excise

SIDBEC-DOSCO

Society of the Button Industry

Professor Klaus Stegemann

Stelco Inc.

Officials from the Government of Switzerland

Tariff Board

Textile and Clothing Board

Government of the United States

Briefs

Algoma Steel, Dofesco, Stelco (Jointly)

Anti-Dumping Tribunal

Brown, Boveri, Howden Inc.

British Columbia Government

British Columbia Hydro and Power Authority

Canadian Apparel Manufacturers Institute

Supported by:

Alberta Apparel Manufacturers Institute

Apparel Manufacturers Association of Ontario

Apparel Manufacturers Institute of Quebec

B. C. Fashion and Needle Traders Association

Canadian Shirt Manufacturers Association

Children's Apparel Manufacturers Association

Manitoba Fashion Institute

Men's Clothing Manufacturers Association of Ontario

Men's Clothing Manufacturers Association of Quebec

Canadian Association of International Textile Traders

Canadian Chemical Producers' Association

Canadian General Electric Company Limited

Canadian German Chamber of Industry and Commerce Inc.

Canadian Importers Association, Inc.

C. I. L. Inc.

Canadian Manufacturers Association

Canadian Manufacturers Association, Canadian Chemical Producers' Association
and Canadian Textiles Institute (Jointly)

Canada Sheep Council

Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association

Canadian Textiles Institute

Canadian Wine Institute

Department of Consumer and Corporate Affairs

Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada

Mr. Rodney Grey

Home Furnishing Industries Association

Ministry of Industry and Tourism (Ontario)

Japan Silk and Synthetics Textile Traders Exporter's Association

Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada

Department of National Revenue (Revenue Canada, Customs and Excise)

Society of the Button Industry

The Shoe Manufacturers' Association of Canada

Textile and Clothing Board

Professor Klaus Stegemann

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-Committee on Import Policy (*Issues Nos. 1 to 31 inclusive*) and the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs (*Issues Nos. 27 and 108*) are tabled.

Respectfully submitted,

Bryce Mackasey, P. C., M. P.

STANDING COMMITTEE ON FINANCE, TRADE AND
ECONOMIC AFFAIRS

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JUNE 23, 1982
(146)

EXTRACT

Mr. Deniger moved,—That the Final Report of the Sub-Committee on Import Policy be concurred in.

That the Chairman of the Sub-Committee on Import Policy present the Report as the Committee's Fourteenth Report to the House.

That the Sub-Committee on Import Policy print an additional 4,000 copies of Issue No. 31 of its Minutes of Proceedings and Evidence, with a special cover.

The question being put on the said motion, it was agreed to.

ATTEST:

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU COM-
MERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 23 JUIN 1982
(146)

EXTRAIT

Mr. Deniger propose,—Que le rapport final du Sous-comité sur la politique d'importation soit approuvé.

Que le président du Sous-comité sur la politique d'importation dépose devant la Chambre ce quatorzième rapport du Comité.

Que le Sous-comité sur la politique d'importation fasse imprimer 4,000 exemplaires supplémentaires avec couverture spéciale du fascicule no 31 de ses procès-verbaux et témoignages.

La motion est mise aux voix et adoptée.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

J.M. Robert Normand

Clerk of the Committee

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JUNE 9, 1982

(32)

Text]

The Sub-committee on Import Policy of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs met *IN CAMERA* at 3:30 o'clock p.m. this day, the Chairman, Mr. Mackasey, presiding.

Members of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See *Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27*).

On motion of Mr. Thomson, it was agreed,—That the Sub-Committee present its Draft Report to the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs.

At 3:45 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 9 JUIN 1982

(32)

[Traduction]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à huis clos à 15h30 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (*Voir procès-verbal du Comité permanent des finances du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27*).

Sur motion de M. Thomson, il est décidé,—Que le Sous-comité soumette son rapport au Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques.

A 15h45, le Sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

MINUTES OF PROCEEDINGS

LE MERCREDI 9 JUIN 1982

WEDNESDAY, JUNE 9, 1982

(32)

(32)

[Traduction]

[Text]

Le Sous-comité sur la politique d'importation du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques se réunit aujourd'hui à huis clos à 15h30 sous la présidence de M. Mackasey (président).

Membres du Comité présents: MM. Mackasey et Thomson.

Membres of the Committee present: Messrs. Mackasey and Thomson.

Le Comité reprend l'étude de son Ordre de renvoi portant sur le document intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation» proposant des modifications aux lois visant les importations canadiennes. (Voir procès-verbal du Comité permanent des finances du commerce et des questions économiques du jeudi 9 octobre 1980, fascicule no 27).

Sur motion de M. Thomson, il est décidé,—Que le Sous-comité soumette son rapport au Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques.

A 15h45, le Sous-comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

The Committee resumed consideration of its Order of Reference relating to the discussion paper proposing changes to Canadian import legislation entitled: "Proposals on Import Policy". (See Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs, Thursday, October 9, 1980, Issue No. 27).

On motion of Mr. Thomson, it was agreed,—That the Sub-Committee present its Draft Report to the Standing Committee on Finance, Trade and Economic Affairs.

At 3:45 o'clock p.m., the Sub-Committee adjourned to the call of the Chair.

ORDRE DE RENVOI

ORDER OF REFERENCE

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES
STANDING COMMITTEE ON FINANCE, TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

PROCES-VERBAL

MINUTES OF PROCEEDINGS

LE MERCREDI 23 JUIN 1982

WEDNESDAY, JUNE 23, 1982

EXTRAIT
(146)

EXTRACT
(146)

Mr. Deniger propose,—Que le rapport final du Sous-comité sur la politique d'importation soit approuvé.

Mr. Deniger moved,—That the Final Report of the Subcommittee on Import Policy be concurred in.

Que le président du Sous-comité sur la politique d'importation dépose devant la Chambre ce quatorzième rapport du Comité.

That the Chairman of the Sub-Committee on Import Policy present the Report as the Committee's Fourteenth Report to the House.

Que le Sous-comité sur la politique d'importation fasse imprimer 4,000 exemplaires supplémentaires avec couverture spéciale du fascicule no 31 de ses procès-verbaux et témoignages.

That the Sub-Committee on Import Policy print an additional 4,000 copies of Issue No. 31 of its Minutes of Proceedings and Evidence, with a special cover.

La motion est mise aux voix et adoptée.

The question being put on the said motion, it was agreed to.

ATTESTE:

ATTEST:

Le greffier du Comité

J.M. Robert Normand

Clerk of the Committee

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages pertinents du Sous-comité sur la politique d'importation (*fascicules nos 1 à 31 inclusivement*) et des procès-verbaux et témoignages pertinents du Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques (*fascicules nos 27 et 108*) sont déposés.

Respectueusement soumis,

Bryce Mackasey, C. P., député.

Appuyé des organisations suivantes:

Alberta Apparel Manufacturers Institute

Apparel Manufacturers Association of Ontario

Apparel Manufacturers Institute of Quebec

Association des manufacturiers de modes enfantines

Association de manufacturiers de vêtements pour hommes du Québec

B. C. Fashion and Needle Traders Association

Canadian Shirt Manufacturers Association

Manitoba Fashion Institute

Men's Clothing Manufacturers Association of Ontario

Institut canadien des textiles

Institut des Manufacturiers du Vêtement du Québec

Institut du vin canadien

Ministère du Revenu national (Revenu Canada, Douanes et Accise)

Société Brown-Bovery-Howden Inc.

Society of the Button Industry

Société C. I. L.

Professeur Klaus Stegemann

Tribunal Antidumping

Soumissions

Algoma Steel, Dofasco, Stelco (conjointement)

Association canadienne des fabricants de produits chimiques

Association canadienne des négociants internationaux en textile

Association des chantiers maritimes canadiens

Association des importateurs canadiens inc.

Association japonaise des exportateurs de soie et de textiles synthétiques

Association des manufacturiers canadiens

Association des manufacturiers canadiens, Association canadienne des fabricants de produits chimiques et l'Institut canadien des textiles (conjointement)

Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada

Association de manufacturiers et de fournisseurs de chaussures

Association des manufacturiers de machines et d'équipement du Canada

British Columbia Hydro and Power Authority

Gouvernement de la Colombie-Britannique

Commission du textile et du vêtement

Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée

Conseil du mouton du Canada

Ministère de la Consommation et des Corporations

M. Rodney Grey

Home Furnishing Industries Association

Ministère de l'Industrie et du Tourisme (Ontario)

Institut canadien des manufacturiers du vêtement

Institut canadien des manufacturiers du vêtement

Institut canadien des textiles

Institut du vin canadien

Hauts fonctionnaires de Revenu Canada, Douanes et Accise

Hauts fonctionnaires du ministère du Revenu national

SIDBEC-DOSCO

Society of the Button Industry

Professeur Klaus Stegemann

Stelco Inc.

Tribunal Antidumping

Témoins

The Algoma Steel Corporation, Limited

Association canadienne des fabricants de produits chimiques

Association canadienne des négociants internationaux en textile

Association des chantiers maritimes canadiens

Association des importateurs canadiens inc.

Association des manufacturiers canadiens

Association de manufacturiers de machines et d'équipement du Canada

Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada

Automotive Parts Association of Canada

British Columbia Hydro and Power Authority

La Société Brown-Bovery-Howden Inc.

L'honorable Pierre Bussières, Ministre d'Etat (Finance)

Commission du tarif

Commission du textile et du vêtement

Compagnie Générale Electrique du Canada Limitée

Hauts fonctionnaires du ministère de la Consommation et des Corporations (Bureau de la politique de concurrence)

Dofasco Inc.

Hauts fonctionnaires du ministère des Finances

M. Rodney Grey

Home Furnishing Industries Association

Hauts fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce

ments ne sont pas confidentiels, le gouvernement devrait encourager la société à les divulguer. De cette manière, il pourra assurer la communication d'un maximum d'informations.

Inévitablement, il y aura toujours un certain nombre de renseignements qui ne pourront être résumés ni communiqués sous quelque forme que ce soit. Le gouvernement devrait cependant s'efforcer de fournir aux parties concernées l'information existante et leur révéler les méthodes qu'il a utilisées pour parvenir à sa décision.

Au moment de publier ses conclusions préliminaires, Revenu Canada devrait divulguer beaucoup plus de renseignements qu'il ne le fait actuellement. L'avis relatif aux conclusions préliminaires devrait donner une idée générale de l'information recueillie au cours de l'enquête et de la manière dont le Ministère l'a interprétée. Il n'est cependant pas pratique de publier toute l'information réunie au cours d'une enquête. Pour parer à cet obstacle, Revenu Canada devrait établir pour chaque cas un dossier auquel pourraient avoir accès tous les intéressés. Ce dossier ouvert contiendrait les résumés non confidentiels des renseignements d'ordre confidentiel qui ont été soumis en même temps que les autres types d'informations recueillies.

été prise avec des données complètes et fiables. C'est pourquoi la divulgation au public est un moyen de s'assurer que les renseignements fournis au gouvernement par les diverses parties lui permettent de parvenir à une conclusion équilibrée.

Deuxièmement, cette divulgation souligne le fait que les sociétés privées et le gouvernement ne sont pas des adversaires qui s'opposent au cours d'une enquête antidumping mais qu'ils coopèrent au contraire afin de déterminer si la concurrence déloyale des importations cause des torts aux producteurs canadiens. Si l'industrie intérieure a la conviction que le gouvernement a ses intérêts à cœur et si les sociétés étrangères ont la certitude qu'il traitera le problème avec objectivité, il y a bien plus de chances que les deux parties collaborent pour faciliter le déroulement sans heurt de l'enquête.

Troisièmement, il y aurait lieu de donner aux participants une idée du raisonnement administratif qui sous-tend les décisions. Il ne suffit pas à ceux-ci qu'ils connaissent la nature des renseignements recueillis. Pour pouvoir peser la décision du gouvernement, il importe de savoir comment ces renseignements ont été interprétés. Le processus d'antidumping et de droits compensateurs doit également être compréhensible sur le plan des décisions administratives. Mieux les participants seront informés et moins il y aura de chances qu'ils fassent inutilement ou sans raison appel de la décision finale.

Recommandations 23, 24 et 25

Bien que l'idée d'une divulgation générale de l'information ait des mérites indiscutables, il faut bien reconnaître que certains types de renseignements doivent demeurer confidentiels. Il s'agit notamment des données commerciales ou relatives à la propriété, dont la divulgation risquerait de compromettre les intérêts d'une société au cas où un concurrent en aurait connaissance. Tout examen de la question doit tenir compte du fait que ces renseignements doivent demeurer la propriété de la société. Dans le même esprit, la divulgation publique ayant pour objet de fournir une information aussi complète que possible, il faut veiller à ce que la collecte des renseignements ne soit pas entravée par la réticence d'une société à communiquer à des fonctionnaires des renseignements d'ordre confidentiel si elle n'est pas certaine qu'ils seront protégés. Il faut cependant faire un compromis entre le droit des sociétés privées à protéger les renseignements touchant à leurs droits de propriété et l'objet de la divulgation publique qui est de communiquer autant d'informations que possible. Il y a deux façons de traiter les renseignements de caractère confidentiel.

En premier lieu, tous ces renseignements doivent être accompagnés de résumés non confidentiels. Tout intéressé pourrait normalement y avoir accès. Les autorités devraient se réserver le droit de rejeter les requêtes contenant des informations de caractère confidentiel qui ne seraient pas accompagnées d'un résumé non confidentiel. Cette exigence encouragera les sociétés à fournir ce dernier. De la même manière, les autorités devraient examiner toute information classée comme confidentielle pour s'assurer qu'elle l'est effectivement. S'il estime que certains renseignements-

Recommandations

LA LOI DEVRAIT RENFERMER LES DISPOSITIONS SUIVANTES:

22. Que les informations recueillies par le ministère du revenu national au cours d'une enquête et les motifs sur lesquels s'appuient ses décisions bénéficient d'une plus large divulgation

23. Que toute information confidentielle soit accompagnée d'un résumé non confidentiel qui en indique la nature générale.

24. Que le droit soit donné au gouvernement d'écarter toute information confidentielle qui ne serait pas accompagnée de résumés non confidentiels.

25. Que le gouvernement examine toute information jugée confidentielle afin d'en déterminer le bien-fondé si le caractère confidentiel ne semble pas justifié, il devrait prendre des mesures pour convaincre la société de reclasifier l'information.

Recommandation 22

L'information utilisée dans les enquêtes effectuées en vertu de la législation canadienne sur les droits antidumping et compensateurs est en général fournie par des fabricants et producteurs étrangers et nationaux, ainsi que par des exportateurs du produit faisant l'objet de l'enquête. Les questionnaires distribués par Revenu Canada fournissent l'essentiel de cette information. Selon la nature de l'enquête, les questionnaires portent sur le volume des ventes, les prix de vente, sur les marchés intérieurs ou ceux de pays tiers, les coûts d'expédition, ainsi que divers autres sujets.

On reproche souvent au processus antidumping d'être avarié de renseignements. Il y a en effet une divulgation insuffisante aussi bien de l'information recueillie au cours d'une enquête que des raisonnements sur lesquels s'appuient les décisions administratives. Ces deux lacunes peuvent avoir de sérieuses conséquences pour l'efficacité d'ensemble et l'administration du système antidumping. En particulier, il semble évident que les plaintes visent surtout Revenu Canada. Celui-ci a souvent été accusé d'hésiter inutilement à soumettre ses enquêtes à l'examen du public. L'esprit d'ouverture du Tribunal antidumping offre un contraste frappant avec les pratiques du secteur Douanes et Accises de Revenu Canada.

Une plus large divulgation de l'information à l'intention du public servirait les intérêts du Canada, et cela pour plusieurs raisons. D'abord, la communication de l'information accroît l'efficacité des enquêtes sur le dumping. La divulgation des renseignements recueillis permet aux parties intéressées de s'assurer que la décision a

Toutefois, si le gouvernement estime approprié d'examiner ces organismes et les relations qu'ils entretiennent entre eux, il doit tenir compte des considérations qui précèdent avant de décider de réorganiser le système actuel.

Le Sous-comité estime en outre qu'il n'y a pas lieu d'augmenter le nombre d'institutions ayant compétence sur un secteur particulier de l'économie. En effet, un organisme doté d'attributions trop précises se caractérise par une approche trop étroite à l'égard des problèmes d'importation, ce qui n'est pas toujours souhaitable, car les problèmes que ces organismes essaient de régler ne sont pas nécessairement limités à un seul secteur mais s'inscrivent plutôt dans un cadre global. Par conséquent, on peut dire que plus il y a d'organismes aux attributions précises, plus il est difficile d'avoir une approche globale à l'égard des problèmes.

Le Sous-comité insiste sur le fait que son étude des institutions existantes était limitée, à la fois du point de vue du mandat et des délais. En conséquence, il pourrait s'avérer utile d'effectuer une enquête approfondie sur les relations qui existent entre les institutions existantes.

procédure relativement coûteuse. Les méthodes de fonctionnement et les rouages du Tribunal lui permettent de divulguer plus de renseignements que Revenu Canada. Manifestement, il remplit sa fonction majeure.

La Commission du Tarif (CT) a trois fonctions. Elle agit à titre de cour d'appel pour des questions relatives à l'évaluation douanière et au calcul des droits. À cet égard, elle fonctionne de façon quasi judiciaire même si le recours aux avocats n'est pas toujours nécessaire, étant donné qu'elle se veut un tribunal d'accès facile. En deuxième lieu, la CT effectue des enquêtes qu'il lui sont commandées par le ministre des Finances. Il s'agit d'enquêtes économiques dont les conclusions et recommandations ne sont pas contraignantes. Aucune des attributions de la CT ne concerne les torts causés aux producteurs canadiens. Toutefois elle est chargée d'effectuer les enquêtes qui découlent du Tarif préférentiel général (TPG). Pas plus que les autres, les conclusions et recommandations du TPG ne sont contraignantes.

La Commission du Tarif a réussi à demeurer accessible et dénuée de tout formalisme. Les parties n'ont pas besoin d'engager des avocats et les séances se tiennent à l'extérieur d'Ottawa afin de réduire le fardeau financier des plaignants aux revenus modestes. Elle a également instauré des façons de publier le plus de renseignements possible et semble être en mesure d'absorber une charge de travail supplémentaire.

La Commission du textile et du vêtement (CTV) a été créée en vertu d'une loi du Parlement en 1971 afin de rationaliser et de restructurer l'industrie du textile et du vêtement. Dans le cadre de son rôle permanent de rationalisation, la Commission a pour fonction principale, à l'heure actuelle, de déterminer si un préjudice est causé ou risque d'être causé aux producteurs canadiens d'articles de textile et d'habillement.

De l'avis de la plupart des témoins qui ont comparu devant le Sous-comité, la Commission s'acquitte de son mandat de façon satisfaisante.

Quant à lui, le Sous-comité considère que les quatre institutions s'acquittent bien de leurs obligations et, malgré la présence d'un élément de chevauchement, celui-ci n'a entraîné aucun problème grave.

Le Sous-comité reconnaît que la charge de travail de ces institutions augmentera avec le temps et se dit particulièrement préoccupé du fait que les responsabilités accrues qui seront dévolues à Revenu Canada, par suite de nos recommandations et des modifications législatives, ne pourront être assumées par celui-ci avec l'efficacité que le monde des affaires a le droit d'attendre que s'il est pourvu de nouvelles ressources humaines et techniques. Ces responsabilités accrues comprennent un engagement à l'égard d'une plus grande transparence, une accélération de l'acheminement des dossiers, un recours plus étendu à la surveillance ainsi qu'une nouvelle approche à l'égard de la résolution des problèmes particuliers au secteur des biens d'équipement.

LE SOUS-COMITÉ RECOMMANDÉ D'EXAMINER LE RÔLE DES ORGANISMES IMPORTATEURS ACTUELS DANS LE CADRE DE LEURS RAPPORTS MUTUELS.

Le dépôt d'un nouveau projet de loi et de modifications à la loi existante nous fournit l'occasion d'évaluer l'efficacité et l'efficience des organismes importateurs qui seront chargés de l'application de la loi. Quatre institutions se partagent la compétence en matière d'importations: le ministère du Revenu national (Douanes et Accise), le Tribunal antidumping, la Commission du Tarif et la Commission du textile et du vêtement.

La fonction principale de Revenu Canada est de faire enquête sur le dumping ou «subvention économique», ordinairement à la suite d'une plainte déposée par un producteur canadien. Si le Ministère en arrive à la conclusion qu'il existe bel et bien une situation de dumping et que cette situation prend des proportions appréciables, il enclenche la phase suivante du processus.

Les méthodes utilisées par Revenu Canada pour effectuer ses enquêtes ont fait l'objet de plusieurs plaintes. Ces plaintes ont trait aux délais excessivement longs dont a besoin le Ministère pour mener une enquête, à la non-divulgaration des renseignements réunis lors de l'enquête et au raisonnement à la base des décisions qui sont prises, à la pénurie de ressources et d'experts affectés aux enquêtes et à l'inaptitude du Ministère à régler en temps opportun les importations. A la décharge de Revenu Canada, celui-ci reconnaît la validité des plaintes et a essayé d'améliorer ses méthodes. Il se rend compte de la nécessité d'accepter plus facilement de révéler certains renseignements aux entreprises canadiennes et a manifesté plus d'empressement à aider celles qui ont besoin d'aide à cet égard.

Le projet de loi permettra de répondre à un certain nombre d'autres plaintes. En particulier, l'instauration de nouveaux échéanciers réduira considérablement les délais requis pour terminer une enquête. En outre, si elles sont mises en oeuvre, les recommandations du Sous-comité en ce qui concerne la divulgation de renseignements éliminera les lacunes du Ministère à cet égard.

Le Sous-comité reconnaît que le projet de loi touchera Revenu Canada beaucoup plus que toute autre institution et que le Ministère pourrait fort bien avoir besoin de ressources additionnelles pour être en mesure d'atteindre ses nouveaux objectifs.

Quant au Tribunal antidumping, sa fonction principale est de faire enquête sur les torts causés par des cas de dumping ou d'importations subventionnées. Comme le Tribunal est une cour d'archives, il rend ses décisions selon le processus judiciaire. Les parties en cause se sentent donc obligées d'engager des avocats, ce qui rend la

Le Sous-comité reconnaît que ce secteur essentiel de notre économie devrait être étudié de façon plus approfondie; il estime qu'en l'absence de collaboration de la part des acheteurs canadiens, le gouvernement devrait essayer de susciter cette collaboration-tion qui est nécessaire, quitte à avoir recours au processus législatif.

une enquête antidumping normale débute lorsqu'un bien d'équipement est importé au pays. Cette formule est convenable lorsqu'il s'agit d'autres marchandises, mais le Sous-comité estime qu'elle est insuffisante dans le cas des biens d'équipement en raison de la longue période qui s'écoule entre la commande de ces biens et leur livraison, puisque c'est justement pendant cette période que les torts causés par le dumping de biens d'équipement sont ressentis par les producteurs canadiens. En effet, même si elle permet de conclure à une pratique de dumping qui a causé des torts à notre marché, une enquête antidumping commencée au moment de la livraison ne permet pas de réparer les torts ainsi causés à l'industrie canadienne.

Afin de protéger les producteurs canadiens de biens d'équipement contre le dumping préjudiciable le Sous-comité estime que le gouvernement doit continuer d'instituer une enquête dès qu'il considère avoir un motif de croire qu'il y a ou qu'il y aura une situation de dumping préjudiciable. C'est pourquoi le Sous-comité hésite à encourager Revenu Canada à continuer d'interpréter la présentation d'une «offre irrévocable» comme un accord de vente.

Toutefois, cette façon de procéder présente certains problèmes qui limitent son utilisation. Nos partenaires commerciaux peuvent la considérer comme un obstacle non tarifaire au commerce. Pour qu'elle soit pleinement efficace, il faut que Revenu Canada détermine l'étendue du dumping et des torts causés entre le moment de l'appel d'offres et celui de l'adjudication des contrats. Cela suppose de toute évidence que Revenu Canada obtienne la collaboration entière de toutes les parties au processus d'appel d'offres, à savoir l'acheteur canadien, l'importateur, le producteur d'outre-mer. En outre, la plainte préalable à l'enquête devra avoir été déposée presque immédiatement après le lancement des appels d'offres afin que Revenu Canada dispose d'un délai suffisant pour achever son enquête préliminaire. Enfin, si les appels d'offres ne sont pas publics, il sera extrêmement difficile pour le producteur canadien de déposer une plainte dûment documentée, obligatoire pour lancer une enquête.

Mais il ne suffira pas d'être prêt à commencer une enquête au moment opportun; il faudra également que cette enquête soit globale pour avoir quelque chance de succès. Du point de vue du gouvernement, le problème du dumping de biens d'équipement doit s'inscrire dans une perspective globale et non pas nécessairement se limiter à une enquête consécutive à une plainte précise déposée par une société donnée.

Le gouvernement devrait considérer une enquête antidumping—et la plainte qui en est à l'origine—comme la manifestation la plus récente d'un problème global. Il doit user d'initiative et collaborer avec l'auteur de la plainte en vue de déterminer le mandat de l'enquête, laquelle devrait viser toutes les sociétés soupçonnées de pratiquer un dumping préjudiciable.

Un «code des marchés publics» a été négocié dans le cadre du GATT. Toutefois, ce code ne couvre pas les catégories particulières de marchandises (par exemple l'équipement électrique lourd) que le Canada produit abondamment. Comme il fera l'objet d'une renégociation et en 1983 nous exhortons le gouvernement à faire valoir activement les intérêts du Canada dans ce domaine.

Recommandation 20

LE SOUS-COMITÉ RECOMMANDE QUE SOIT EFFECTUÉE UNE ÉTUDE PLUS POUSSÉE DES PROBLÈMES PROPRES AU SECTEUR DES BIENS D'ÉQUIPEMENT

Le secteur canadien des biens d'équipement présente certaines caractéristiques qui le distinguent des quatre secteurs industriels. En effet, les biens d'équipement ont tendance à être conçus sur mesure, leur coût unitaire est élevé, les commandes sont peu fréquentes et les délais sont longs entre la commande et la livraison. C'est pourquoi peu de fabricants canadiens se spécialisent dans ce domaine. Puisque nous sommes une nation commerciale et membre du GATT, nous accueillons volontiers les fournisseurs d'outre-mer et nous leur accordons des contrats s'ils respectent les règles du jeu. Toutefois, les pertes économiques que représentent les contrats perdus à cause de la concurrence déloyale sont trop importantes pour que le gouvernement demeure passif. En effet, les torts causés à nos producteurs de biens d'équipement sont plus graves et de plus longue durée—jusqu'à plusieurs années—que dans le cas des autres fabricants industriels. Le Sous-comité estime que ce projet de loi, à lui seul, ne protège pas suffisamment le secteur canadien des biens d'équipement contre la concurrence déloyale.

La nature de la concurrence qui caractérise le marché des biens d'équipement distingue ce secteur de la plupart des autres. En raison de l'importance et de l'étendue des projets de biens d'équipement, les grands acheteurs sont généralement des gouvernements ou des organismes d'État (cela est particulièrement vrai dans le secteur de l'équipement électrique lourd). Or, si le marché canadien est ouvert à la concurrence étrangère, l'industrie canadienne des biens d'équipement est parfois même incapable de présenter des soumissions pour certains projets dans d'autres pays industrialisés. De nombreux gouvernements étrangers, en effet, n'autorisent que leurs ressortissants à présenter des soumissions. Ce marché intérieur protégé procure aux sociétés étrangères une base stable d'opérations qui leur permet de pénétrer aisément le marché canadien. Dans la conjoncture économique actuelle, ces sociétés sont vraisemblablement prêtes à pratiquer un dumping intensif pour maintenir le plein rendement de leurs équipes de production et de leurs usines.

Par conséquent, le dumping ou «financement subventionné» des importations de biens d'équipement pose des problèmes spéciaux à nos systèmes antidumping et de droits compensateurs. En effet, les caractéristiques propres à ce secteur sont telles que les procédures normales antidumping ne parviennent plus à protéger notre marché contre le dumping préjudiciable. En outre, le caractère relativement ouvert du marché canadien le rend plus vulnérable à ce type de dumping que celui des autres pays. Tous ces problèmes sont reliés entre eux et ne sauraient être réglés isolément.

La loi actuelle et le nouveau projet de loi ne protégeront pas suffisamment notre marché des torts causés par le dumping de biens d'équipement. À l'heure actuelle,

recommander au gouverneur en conseil la remise de droits dans des circonstances exceptionnelles. Selon la seconde, la Commission du tarif se verrait accorder les pouvoirs nécessaires pour entreprendre une enquête sur l'intérêt public ou celui du consommateur lorsqu'elle jugerait qu'une telle enquête serait dans l'intérêt national ou lorsqu'on le lui demanderait de le faire.

La première solution, qui consiste à étendre le mandat du Tribunal aux préoccupations à l'égard du consommateur, est attrayante mais soulève plusieurs problèmes. Premièrement, il importe que lorsqu'il décide s'il y a préjudice, le Tribunal soit exclusivement guidé par les critères établis dans les codes du GATT. S'il était guidé par d'autres critères que ceux-ci, l'industrie canadienne ne bénéficierait pas du même niveau de protection contre les pratiques commerciales déloyales que les industries comparables d'autres pays. L'enquête sur le préjudice aux producteurs a trop d'importance pour qu'intervienne toute autre considération.

Comme le Tribunal doit rendre ses décisions dans des délais très stricts, l'étude des critères pertinents à la protection du consommateur pourrait retarder une enquête. Ce délai supplémentaire ou encore une décision préparée à la hâte pourrait priver d'une protection légitime une industrie souffrant du préjudice causé par des importations faisant l'objet d'un dumping.

De l'avis du Sous-comité, la seconde solution qui consisterait à faire intervenir la Commission du tarif permettrait de mieux protéger les intérêts du consommateur étant donné que la Commission n'aurait pas à fonder ses décisions sur d'autres critères. Tout consommateur ou groupe de consommateurs estimant que l'intérêt national exige que la Commission du tarif détermine s'il convient de tenir une enquête sur l'importation de certaines marchandises pourrait présenter une demande en ce sens à la Commission. Si la Commission est convaincue que les intérêts du consommateur sont effectivement lésés, elle ordonnerait la tenue d'une enquête au cours de laquelle toutes les parties intéressées seraient entendues afin d'établir l'importance du préjudice subi et de déterminer si l'intérêt du public ou du consommateur est lésé et de faire les recommandations appropriées au gouverneur en conseil.

Il serait plus facile de charger la Commission du tarif que le Tribunal antidumping d'établir dans les cas exceptionnels si les intérêts du consommateur sont effectivement lésés. Le fait de saisir la Commission du tarif de ces cas reviendrait à reconnaître explicitement le droit des entreprises canadiennes à jouir d'une protection légitime contre la concurrence déloyale tout en permettant de tenir compte des préoccupations du consommateur dans les cas exceptionnels.

III Recommandations de Nature Administrative

(i) Intérêt national et intérêt du consommateur

LA COMMISSION DU TARIF DEVRAIT ÊTRE HABILITÉE À REVOIR LES DÉCISIONS RENDUES PAR LE TRIBUNAL ANTIDUMPING À LA DEMANDE DES ORGANISMES DE PROTECTION DU CONSOMMATEUR ET LORSQU'ELLE ESTIME QUE L'INTÉRÊT NATIONAL L'EXIGE.

Recommandation 19

L'objectif premier de la loi antidumping est de protéger les producteurs canadiens contre le préjudice causé par des pratiques d'importation déloyales. De l'avis de certains experts, ce devrait être le seul. Cependant, d'autres spécialistes estiment qu'il convient de protéger les intérêts du consommateur et qu'on commettrait une erreur en mettant uniquement l'accent sur les intérêts du producteur.

Des témoins ont souligné que le strict calcul de la marge du dumping pourrait entraîner un prix d'importation excessivement élevé qui éliminerait une concurrence saine du marché canadien que domineraient alors un ou deux producteurs. Dans un tel cas, on pourrait imposer un droit inférieur à la marge de dumping afin d'encourager la concurrence au Canada et de protéger les intérêts des consommateurs. Il convient toutefois de noter que cette loi ne peut ni ne doit remplacer une loi régissant la concurrence.

Le projet de loi contient certaines dispositions présentant un intérêt tout particulier pour les consommateurs. En premier lieu, il renferme une disposition prévoyant l'imposition à l'échelle régionale de droits antidumping et compensateurs. En second lieu, l'article 11 du projet de loi permet au gouverneur en conseil de soustraire des marchandises ou des catégories de marchandises à l'application de la loi. En troisième lieu, aux termes de l'article 17 de la Loi sur l'administration financière, le gouverneur en conseil peut autoriser la remise des droits antidumping.

Cependant, comme le reconnaît le document de travail, on fait rarement appel à la première de ces dispositions. C'est également avec prudence qu'on invoque deux autres dispositions aux termes desquelles le gouverneur en conseil doit approuver les remises de droits antidumping ou compensateurs jugées convenables dans des circonstances exceptionnelles.

En cherchant les moyens de mieux protéger le consommateur, le Sous-comité s'est penché sur deux solutions. Selon la première, le Tribunal antidumping pourrait

(iii) Contreparties aux lois, politiques ou pratiques des gouvernements étrangers

Proposition 10: Le gouvernement devrait avoir le pouvoir de suspendre ou de retirer des droits ou des privilèges accordés par le Canada à d'autres pays et d'imposer des surtaxes, des contingents (ou une combinaison de ceux), ou des droits compensateurs, dans les cas où l'on juge qu'il convient de répondre à des mesures prises par des gouvernements étrangers, lesquelles ont des effets sur le commerce de biens et services du Canada ou compromettent les droits du Canada en vertu d'accords commerciaux.

Recommandation

18. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée.

Recommandation 18

Cette proposition a un caractère pratique. Elle doterait le Canada d'un outil d'intervention lui permettant de mieux défendre ses intérêts commerciaux et économiques. Cette proposition vise essentiellement à accroître la portée des mesures que le Canada pourrait adopter si d'autres pays appliquaient des politiques risquant de lui nuire.

Le Canada a toujours eu pour principe d'essayer de résoudre les problèmes par la consultation et la négociation, et cette approche ne devrait pas changer. Cependant, la possibilité d'une plus grande souplesse de réaction aux mesures prises par d'autres pays devrait renforcer la position du Canada sans les négociations, et en ce sens, le fait qu'une telle disposition existe dans la loi canadienne peut avoir plus d'importance que son usage effectif. Le Canada ne prendrait pas de mesures de représailles sans épuiser toutes les possibilités de règlement multilatéral et bilatéral du conflit et, il est donc peu probable que le Canada soit fréquemment obligé de recourir à cette proposition. Le gouvernement doit cependant être en mesure de réagir de manière appropriée et efficace, en cas de besoin. Son principal partenaire commercial, les États-Unis, dispose déjà d'une loi qui lui permet, en dernier recours, d'adopter des représailles à l'endroit des pays ayant pris des mesures préjudiciables à ses intérêts commerciaux et économiques. Jusqu'à présent, les États-Unis n'ont invoqué cette loi qu'une seule fois pour protéger leurs intérêts.

La proposition a trait non seulement au commerce des biens, mais également à celui des services qui représente une part importante et sans cesse croissante du commerce mondial. Peu de règles internationales régissent le commerce de services, mais les grandes puissances commerciales prennent actuellement des mesures pour sauvegarder et promouvoir leurs intérêts dans cet important domaine. Il est logique que le Canada en fasse autant. Cette proposition étendrait les lois relatives aux importations au domaine du dumping ou des subventions aux services et permettrait au gouvernement de réagir aux mesures ou aux politiques adoptées par des gouvernements étrangers qui influent sur le commerce de services du Canada.

Recommandation 16

Pour les raisons indiquées dans la recommandation 14, l'application d'une surtaxe devrait faire l'objet d'un réexamen périodique. Cette mesure s'impose si l'on veut s'assurer que la surtaxe est toujours nécessaire et qu'elle n'a pas des conséquences autres que celles prévues à l'origine. Il convient de noter que le recours aux surtaxes comme mesure de sauvegarde devrait être justifié conformément à l'article 19 du GATT et serait soumis aux sanctions prévues par cet article.

Proposition 9: *La législation devrait conférer au Canada le pouvoir partiel-lier de prendre des mesures de sauvegarde aux fins de la balance des paiements.*

Recommandation

17. Le sous comité recommande que cette proposition soit acceptée.

Recommandation 17

Aucune loi n'autorise spécifiquement le Canada à prendre des mesures de protection à l'égard de l'importation de marchandises afin de combler le déficit de la balance des paiements. Le GATT autorise cependant le recours à de telles mesures dans certaines circonstances bien déterminées. Lorsqu'un tel problème s'est produit au début des années 1960, il a fallu avoir recours à des procédures extrêmement compliquées pour le résoudre. Bien qu'on ne s'attende pas à ce qu'un tel problème se manifeste à nouveau dans un proche avenir, la proposition permettrait au gouvernement d'intervenir rapidement au besoin.

L'octroi de ce pouvoir ne devrait cependant pas poser de problèmes étant donné que le Canada serait tenu, dans le cadre du GATT, de consulter ses partenaires commerciaux sur ses intentions, que ceux-ci surveilleraient de près leurs intérêts et que le Parlement devrait approuver tout prolongement de l'imposition d'une surtaxe au-delà de 180 jours.

Le Sous-comité croit qu'il serait avantageux dans certains cas de pouvoir prolonger au-delà de 180 jours l'imposition d'une surtaxe et ne craint pas qu'on abuse de cette mesure étant donné qu'il faudrait au préalable qu'un organisme indépendant ait rendu une conclusion de préjudice grave ou de menace de préjudice grave. En outre, toute action dans le cadre de cette disposition devrait être conforme à l'article 19 du GATT.

Recommandation 14

Au fur et à mesure que des systèmes de protection conditionnels remplacent la protection permanente offerte par des tarifs douaniers, il devient plus nécessaire de veiller à ce que les mesures mises en place à titre temporaire ne soient pas maintenues en permanence et soient systématiquement revues. Il serait souhaitable que les lois fixent des délais maximaux pour l'imposition de mesures de protection et assujettissent leur application à une révision périodique.

En conséquence, le projet de loi devrait prévoir un examen annuel obligatoire des mesures de protection.

Proposition 8: *Le pouvoir législatif d'appliquer des surtaxes devrait également permettre d'appliquer des surtaxes lorsque certaines quantités d'un produit ont été importées.*

Recommandations

15. Le sous comité recommande que cette proposition soit adoptée.
16. La proposition devrait fixer un délai pour le réexamen des surtaxes.

Recommandation 15

Cette proposition permettrait au Canada de réglementer les importations préjudiciables en utilisant les surtaxes d'une manière analogue à celle des contingents douaniers. Bien qu'il y ait lieu de noter qu'une telle mesure devrait être appliquée avec prudence, il existe des circonstances dans lesquelles elle pourrait être appliquée. On pourrait décider, par exemple, que lorsqu'une branche de production donnée est vulnérable, à l'augmentation rapide des importations, les surtaxes ne seraient appliquées qu'une fois que ces importations auraient atteint un niveau donné, cela afin d'assurer un niveau minimum de concurrence. Au fur et à mesure de la réorganisation de cette branche de production, ce contingent pourrait être progressivement relevé. En revanche, dans les cas où la production canadienne ne peut pas satisfaire en totalité la demande intérieure, cette proposition autoriserait un certain niveau des importations au profit des consommateurs tout en assurant une protection appropriée à la production canadienne.

Nous convenons que le gouvernement devrait avoir les pouvoirs requis pour contrôler en temps opportun les importations susceptibles de causer un préjudice, et nous reconnaissons qu'une manière pratique de le faire, du moins en attendant que le ministère du Revenu national mette en place des systèmes plus rapides de collecte des données de douane, est d'exiger des importateurs qu'ils obtiennent une licence d'importation. Il ne faut pas cependant que le système de contrôle soit utilisé comme un moyen de contourner les importations. Son but doit être d'établir la quantité de marchandises importées au Canada.

Recommandation 12

Le pouvoir de contrôle prévu dans la proposition 6 devrait être utilisé dans les cas particuliers où il est nécessaire de prendre une mesure pendant une période limitée. A notre avis, la loi devrait exiger que la nécessité de contrôler certaines importations soit réévaluée périodiquement, c'est-à-dire au moins tous les deux ans, en fonction des circonstances.

Proposition 7: L'article 8 du Tarif des douanes devrait être modifié afin de permettre l'application des surtaxes pendant plus de 180 jours sans l'approbation du Parlement dans les cas où le Tribunal, ou, lorsqu'il convient, la CTV rend une conclusion, sur une question soumise par le gouvernement, de préjudice grave ou de menace de préjudice grave aux producteurs canadiens.

Recommandations

13. Le sous-comité recommande l'adoption de cette proposition.
14. L'application d'une surtaxe devrait être revue dans l'année qui suit la date où elle a été imposée.

Recommandation 13

Lorsque le gouvernement estime que l'application de mesures immédiates s'impose parce que des importations causent ou risquent de causer un préjudice grave, mais de courte durée aux producteurs canadiens, les lois actuelles autorisent le gouvernement en conseil à imposer des surtaxes. Comme ces mesures sont censées être temporaires et qu'il n'est pas nécessaire de les soumettre au Tribunal ou à la CTV, toute prolongation de l'application de la surtaxe au-delà de 180 jours doit être approuvée par le Parlement. Cette exigence devrait être conservée dans la nouvelle loi.

Lorsqu'une surtaxe a été imposée et que le Tribunal ou la CTV a conclu, aux termes d'une enquête, qu'il a effectivement préjudice ou risque de préjudice grave, le gouvernement autorise le prolongement de l'imposition de la surtaxe. Il faudrait modifier la loi à cette fin.

(ii) Mesures de protection contre les importations préjudiciables.

Proposition 6: La législation canadienne existante, qui permet l'imposition de contingents d'importation suite à une conclusion de préjudice rendue par la Commission du textile et du vêtement (CTV) ou le Tribunal, devrait être maintenue. Toutefois, on devrait établir une disposition permettant l'inscription, à des fins de contrôle, de produits sur la liste de marchandises d'importation contrôlée sur recommandation du Tribunal ou de la CTV.

Recommandations

11. Le sous-comité recommande l'adoption de cette recommandation. Les importateurs devraient cependant pouvoir obtenir rapidement et sans problèmes les licences nécessaires pour les importations assujetties à un contrôle.

12. Lorsque des marchandises d'importation sont assujetties à un contrôle, la nécessité d'un tel contrôle devrait être revue périodiquement, et au moins une fois tous les deux ans.

Recommandation 11

La législation actuelle relative aux contrôles des importations permet au gouvernement en conseil de limiter le volume des produits importés au Canada en les inscrivant sur la liste de contrôle des importations, lorsqu'à la suite d'une enquête ou d'une étude du Tribunal antidumping ou de la Commission du textile et du vêtement, il a conclu que les marchandises en question causent ou menacent de causer un préjudice grave aux producteurs canadiens. Les importateurs doivent alors obtenir des licences d'importation qui sont émises à la discrétion du ministre de l'Industrie et du Commerce. Le gouvernement en conseil peut ainsi s'assurer que les contingents établis ne sont pas dépassés. Cette disposition mérite d'être maintenue.

A l'heure actuelle, le ministère du Revenu national n'est pas en mesure, contrairement aux ministères chargés des mêmes fonctions chez nos principaux partenaires commerciaux, d'établir rapidement des statistiques pertinentes sur les volumes et les valeurs des importations si les marchandises visées ne sont pas inscrites à la liste de contrôle des importations. Pourtant, l'importation illimitée de certaines marchandises risque de nuire aux fournisseurs canadiens. La proposition 6 permettrait, à des fins de contrôle, d'inscrire ces marchandises sur la liste de contrôle des importations. La décision de porter une marchandise sur cette liste devrait être prise sur recommandation du Tribunal ou de la CTV, mais le gouvernement en conseil ne devrait pas être tenu de fixer des limites quantitatives à l'importation des marchandises. À notre avis, lorsque certaines marchandises sont inscrites à la liste de contrôle des importations à des fins préventives seulement, l'importateur devrait avoir le droit statuaire d'obtenir facilement et rapidement une licence d'importation sur présentation des documents voulus.

régions est maintenant considérée, dans le cadre du GATT, comme branche de production régionale qui peut prétendre à une aide en cas de dumping ou d'octroi de subventions préjudiciables à l'échelle régionale. Le Sous-comité convient que le Tribunal devrait tenir compte de cette nouvelle définition lorsqu'il procède à des enquêtes relatives à la question du préjudice.

Les codes du GATT relatifs aux subventions et aux droits antidumping et compensateurs donnent une acceptation plus large à la définition d'industrie régionale que l'ancien Code antidumping définissait comme une industrie qui, en raison des frais de transport, était nettement isolé de toutes les autres régions d'un pays. Toute industrie dans laquelle les producteurs vendent la totalité ou la presque totalité de leur production sur leur propre marché régional dont la demande n'est pas satisfaite dans une mesure substantielle par les producteurs implantés dans d'autres

Recommandation 10

Les codes du GATT relatifs aux subventions et aux droits antidumping et compensateurs, ainsi que les lois de nos principaux partenaires commerciaux contiennent des listes de facteurs dont on doit tenir compte lors de la détermination du préjudice. Le Sous-comité estime qu'il serait souhaitable d'inclure une telle liste dans la nouvelle loi ou dans les règlements annexes ou encore dans les règles de procédure du Tribunal. Ceci permettrait aux parties intéressées de mieux apprécier le fonctionnement du système de droits antidumping et compensateurs.

Selon le principe fondamental introduit dans nos lois sur les droits antidumping en 1968 et incorporé dans le nouveau projet de loi, aucun droit n'est imposé à moins que l'opération de dumping ne cause de préjudices matériels aux producteurs intérieurs. Le fait que ce système mis en place en 1968 ait fonctionné efficacement malgré que la loi ne donne aucune définition ou liste des critères de détermination des préjudices matériels témoigne de la qualité insigne de notre système juridique.

Recommandation 9

10. Que le tribunal tienne compte de la nouvelle définition d'«industrie régionale» figurant dans le code Antidumping du GATT.

9. Que les critères de préjudice prédéfinis dans le code Antidumping du GATT soient repris dans la loi canadienne à titre de référence pour les enquêtes sur les préjudices.

Recommandations

Proposition 5: Le Tribunal devrait tenir compte des critères relatifs à la détermination de l'existence d'un préjudice et de la nouvelle définition de «branche de production régionale» figurant dans les accords internationaux sur les droits antidumping et sur les subventions et les droits compensateurs.

Le Canada a dénoncé dans le passé le recours à ce système et à notre avis, il ne serait pas convenable qu'il s'en dote maintenant.

constituer une sorte de barrière non tarifaire et d'entraver indûment les importations.

Proposition 4: *La nouvelle législation antidumping devrait prévoir le pouvoir d'établir, dans des cas exceptionnels, un «système de prix de base».*

Recommandation

8. Cette proposition devrait être rejetée.

Recommandation 8

Les témoignages que nous avons entendus ne nous ont pas convaincus que le recours à des systèmes de prix de base améliorerait le système antidumping du Canada. Nous estimons même que la mise en oeuvre d'un tel système serait en fait contraire aux intérêts économiques du Canada s'il incitait nos partenaires commerciaux à adopter des mécanismes spéciaux semblables dans l'application de leurs propres lois antidumping.

La différence essentielle entre le système de prix de base proposé et le système classique tient à ce que le gouverneur en conseil serait chargé de l'évaluation du préjudice qui ne ferait pas l'objet d'audiences publiques. Bien que le changement proposé permettrait sans doute de réduire les frais juridiques en cause, nous estimons que la grande latitude dont jouirait ainsi ce gouverneur en conseil annulerait cet avantage.

Les résultats auxquels il aboutit diffèrent aussi de ceux du système normal en ce sens que le montant des droits perçus sur les marchandises faisant l'objet d'un dumping est la différence entre leur prix à l'exportation et un prix fixe peu élevé établi d'après le prix intérieur demandé par le fournisseur le plus concurrentiel. Les fournisseurs les moins concurrentiels pourraient donc abaisser leur prix jusqu'à ce niveau sans encourir les droits antidumping et les producteurs nationaux jouiraient ainsi de moins de protection qu'avec le système normal. En fait, l'application d'un système de prix de base offrirait une protection moindre que le système complet, à moins que le gouverneur en conseil ne soit prêt à imposer des droits en fonction d'une norme moins rigide que le tribunal en ce qui est du préjudice matériel.

Nous ne sommes pas convaincus qu'un système de prix de base serait particulièrement efficace dans les circonstances exceptionnelles où il faut agir avec rapidité. Dans la pratique, le temps qui s'écoule entre le lancement d'une enquête dans un cas de prix de base et l'imposition de droits a peu de chance d'être inférieur à celui qui se passe entre le début de l'enquête et l'imposition de droits provisoires dans l'autre cas. Lorsqu'une action rapide s'impose, la loi envisagée prévoit le recours à des mesures de sauvegarde telles que les surtaxes.

Le Sous-comité croit savoir que nos partenaires commerciaux nourrissent de sérieux doutes sur la cohérence des rapports entre le système de prix de base envisagé et nos obligations à l'égard du GATT. On reproche en effet à ce système de

Recommandation 6

Les recommandations 1 à 5 proposent de réviser périodiquement les procédures antidumping et compensatrices afin de tenir compte des modifications apportées dernièrement aux nouveaux codes du GATT.

Les problèmes de subventionnement et de dumping sont étroitement liés, ce qui explique la profonde ressemblance qui existe entre les procédures et les dispositions du code antidumping du GATT et du code sur les subventions et les droits compensateurs. Pareille similitude n'est pas sans présenter des avantages car elle aidera le public à mieux comprendre les accords du GATT et favorisera des économies sur le plan administratif (et décisionnel), surtout qu'elle permet de traiter de la même façon les droits compensateurs et les cas de dumping.

Aux recommandations six et sept, on s'est également rendu compte que les procédures actuelles en matière de droits compensateurs doivent correspondre le plus possible aux procédures antidumping. Une caractéristique importante du projet de loi à ce chapitre; le gouverneur en conseil n'a plus à décider dans chaque cas s'il faut imposer ou non des droits compensateurs, mais on propose plutôt que cette décision soit prise selon un processus semblable à celui que l'on observe dans les cas antidumping. Plus précisément, lorsqu'il y a dumping et subvention en même temps, cette proposition supprimerait les délais inutiles inhérents à l'enquête sur les cas de préjudices.

Une étude antérieure effectuée par le Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires avait révélé que les dispositions du Tarif douanier comportaient des lacunes et proposait de les modifier une fois les négociations commerciales multilatérales terminées. On pourrait profiter de la révision actuelle en des politiques d'importation du Canada pour les modifier. Les rapports étroits dont on a déjà parlé entre subventions et dumping, et l'existence de lois et de règlements bien établis militent également en faveur d'une pareille démarche.

Le remaniement des procédures en matière de droits compensateurs qu'implique cette proposition permettra également au Canada de mieux se protéger contre les subventions de produits par les gouvernements étrangers, un phénomène de plus en plus répandu sur les marchés internationaux.

Recommandation 7

Nous convenons que les questions étroitement liées que sont les droits antidumping et compensateurs devraient être traitées dans le cadre d'un même document législatif. Néanmoins, il faut pourtant qu'un tel document soit très explicite et facile à consulter. Pour ce faire, il faut faire figurer les dispositions sur les mesures antidumping dans une partie de la loi et celles concernant les droits compensateurs dans une autre. Les parties impliquées dans une affaire d'antidumping n'auraient alors pas besoin de consulter les articles de loi touchant aux droits compensateurs.

7. La nouvelle législation devrait comporter des dispositions antidumping et compensatrices dans des articles distincts d'un même texte de loi.
6. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée.

Recommandations

Proposition 3: *Les nouvelles procédures relatives aux droits compensateurs devraient, en règle générale, être similaires aux procédures antidumping.*

Une fois qu'un engagement a été pris, il appartient au ministère du Revenu national d'établir s'il est conforme à la loi et toujours nécessaire. Les engagements devraient être examinés périodiquement afin de s'assurer qu'ils sont toujours valables compte tenu des circonstances. Le projet de loi n'établit pas de calendrier précis à ce sujet. Il devrait prévoir une période minimale de deux ans pour s'assurer qu'ils ont toujours leurs raisons d'être. D'autre part, pendant cette période, les parties directement concernées devraient pouvoir demander officiellement une revue au ministère du Revenu national et devraient être obligé de donner une suite favorable si la demande s'appuyait sur des faits montrant clairement que les éléments nouveaux justifiaient une révision.

Recommandation 5

Le Sous-comité n'a jamais perdu de vue pendant ses audiences que le dumping n'est condamné aux termes du GATT que lorsqu'il cause ou risque de causer des préjudices. En fait, lorsqu'il n'est pas matière à préjudices, le dumping peut être particulièrement profitable au consommateur canadien et obliger l'industrie canadienne à demeurer concurrentielle selon des critères internationaux. Ainsi, le Sous-comité craignait qu'on adopte le principe des engagements tel que proposé dans le document de travail, ne soit entériné sans qu'on ait établi provisoirement si le dumping ou les subventions ont eu des effets préjudiciables. Ce problème disparaîtra si la troisième recommandation du Sous-comité à la proposition 1, est acceptée.

engagement lorsque le plaignant ne s'y oppose pas.

considère qu'une telle prolongation pourrait amener l'exportateur à opter pour un quête préliminaire de 45 jours prévus pour les circonstances exceptionnelles lorsqu'il estime que la loi devrait permettre au sous-ministre de prolonger la période d'enquête préliminaire de 45 jours prévus pour les circonstances exceptionnelles lorsqu'il n'est qu'alors qu'il est prêt à prendre un engagement. C'est pour cette raison qu'il derniers stades de l'enquête préliminaire du ministère ou de subventions et que ce arriver que l'exportateur ne soit convaincu de l'existence réelle de dumping qu'aux

Proposition 2: La nouvelle législation sur les droits antidumping et compensateurs devrait permettre de suspendre les enquêtes lorsque Revenu national accepte des engagements en matière de prix de la part des exportateurs qui pratiquent le dumping ou des engagements en matière de prix ou de quantités de la part des exportateurs et de leurs gouvernements dans le cas d'exportations subventionnées.

Recommandations

4. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée.
5. Que le ministère du revenu soit tenu d'examiner à intervalles réguliers les engagements qu'il a acceptés.

Recommandation 4

Un engagement en matière de prix est un accord volontaire de la part d'un exportateur acceptable par le ministère du Revenu et le producteur canadien, aux termes duquel il s'engage à relever le prix des marchandises qu'il vend au Canada d'un montant égal à la marge du dumping ou de la subvention ou à prendre d'autres mesures pour supprimer les effets dommageables de ce genre de pratiques. Le prix proposé ou l'engagement en termes de quantité représente un élément supplémentaire de protection pour le Canada contre des pratiques commerciales déloyales. Il représente aussi une solution plus rapide et moins coûteuse lorsque l'exportateur préfère ce moyen plutôt que d'avoir à subir toutes les procédures d'enquête et de recherche imposées par le Tribunal. Un tel engagement peut être d'avantage profitable au producteur lésé puisqu'il comporte un prix mutuellement convenu. Comme de nombreux témoins l'ont fait remarquer, ils représentent une solution aux problèmes posés par le système actuel qui est trop compliqué, trop coûteux et qui exige énormément de temps.

La Communauté économique européenne utilise ce mécanisme depuis un certain nombre d'années, mécanisme qui a permis, en fait, de régler la plupart des litiges en matière de dumping. Les Etats-Unis ont également prévu des dispositions en ce sens dans le Trade Act de 1979.

Nous recommandons donc que la nouvelle loi permette de suspendre les enquêtes si le ministère du Revenu a accepté des engagements avant qu'une décision préliminaire ne soit rendue. On a envisagé la possibilité d'accepter les engagements à n'importe quel stade des enquêtes sur les cas de dumping ou de préjudice. Mais on fausserait le principe même de l'engagement. En limitant la période d'acceptation des engagements, on incite les parties à se mettre d'accord en temps opportun sans compter que ceux qui acceptent cette solution avant que la décision préliminaire ne soit rendue font l'économie des coûts et du temps requis par une enquête complète du Tribunal antidumping. Le Sous-comité se rend cependant bien compte qu'il peut

Au cours de ses entretiens avec ses interlocuteurs officiels américains pendant sa visite à Washington, le Sous-comité a acquis l'impression que cette nouvelle procédure avait beaucoup augmenté le coût d'instruction d'une affaire antidumping ou de subventions économiques aux Etats-Unis. On lui a même laissé entendre que de nombreuses petites industries américaines hésitaient à se lancer dans de telles démarches à cause de leur coût élevé. Sous bien des rapports, la petite industrie aux Etats-Unis est comparable à la grosse industrie au Canada et le Sous-comité en a donc conclu qu'une procédure similaire à celle qui est utilisée chez nos voisins ne conviendrait pas au Canada.

A l'autre extrême, la Communauté économique européenne utilise un système purement administratif, qui ne donne pas droit officiellement à des audiences publiques ou à des procédures d'adjudications par un organisme indépendant. Le Sous-comité estime que ce système ne convient pas non plus à nos besoins.

Le Sous-comité s'est donc mis en quête d'autres solutions qui, tout en n'imposant pas des coûts ou des retards excessifs aux parties concernées, permettraient dans une certaine mesure de calmer les inquiétudes de nos partenaires commerciaux. Nous reconnaissons également que c'est le Tribunal antidumping et non le ministère du Revenu qui a compétence en ce qui concerne les préjudices causés par des importations subventionnées.

Selon nous, il n'est pas absolument nécessaire que ces enquêtes aient lieu en même temps. L'article 16(4) du projet de loi stipule que lorsque le sous-ministre met un terme à une enquête faute de preuves, le plaignant peut soumettre la question au Tribunal dans les 30 jours qui suivent, afin d'avoir son avis sur l'existence de préjudices. L'article 16(9) exige du Tribunal qu'il se prononce dans les 30 jours, sans tenir d'audience publique, et en s'appuyant uniquement sur l'information disponible.

Le Sous-comité propose que le droit d'interjeter appel devant l'autorité compétente énoncé à l'article 16(4) soit également accordé à l'importateur ou l'exportateur et, dans les cas de subventions, au gouvernement du pays exportateur, lorsque le sous-ministre poursuit une enquête fondée sur des preuves. Ainsi, il serait davantage possible de déclencher en même temps nos procédures.

Cette façon de procéder soulève cependant un autre important problème. Comme nous l'avons déjà noté plus haut, l'article 16(4) parle de préjudices non étayés par des preuves. A notre connaissance, on a toujours interprété cette disposition comme l'absence totale de la «moindre preuve», et on se demande pourquoi une procédure d'appel est nécessaire devant l'évidence. Les Etats-Unis ont introduit la notion de «motifs raisonnables» de préjudice dans l'enquête préliminaire. Ce qui importe ici, c'est qu'il faut qu'un jugement soit prononcé pour déterminer si les preuves sont pertinentes. Nous estimons que le Canada devrait s'inspirer de cette procédure.

Recommandation 2

Certains témoins ont demandé pourquoi on mettait tant de temps à ouvrir une enquête dans certains cas. Le ministère a donné comme raison que les plaintes dont il avait été saisi étaient «mal documentées».

On s'était efforcé dans le document de travail de trouver une solution à cette question en proposant que le sous-comité soit tenu de prendre des mesures dans les 30 jours suivant la réception d'une plainte dûment «documentée». La partie du projet de loi traitant des définitions précises ce qu'on entend par «dûment documentée». Bien que ces propositions soient un pas dans la bonne direction, le Sous-comité estime qu'elles ne vont pas assez loin. Nous considérons que toute nouvelle loi devrait exiger du ministère du Revenu que, dans les 21 jours qui suivent la réception d'une plainte, il fasse savoir au plaignant si elle est bien «documentée» et, dans la négative, de lui demander les renseignements additionnels requis avant de procéder à l'enquête. Ceci impose des responsabilités aux deux parties, au plaignant qui est tenu de fournir l'information nécessaire et au ministère du Revenu qui doit l'aider à rassembler les données nécessaires. En outre, cette méthode devrait permettre d'éliminer les plaintes sans fondement de la part de producteurs canadiens.

Recommandation 3

Dans la recommandation 1, nous avons appelé combien il était important, dans notre procédure, que l'enquête sur le dumping ou ses subventions économiques et celles sur les préjudices causés à l'industrie se fassent simultanément. Dans le système actuel, le ministère du Revenu exige d'avoir des preuves avec documents à l'appui des torts causés avant d'ouvrir une enquête et durant toute la tenue de l'enquête préliminaire. Aux termes des codes du GATT, il faut bien sûr mettre fin à une telle enquête sauf s'il est établi qu'il y a eu préjudice. Cependant, il semble, à l'heure actuelle, qu'on n'évalue pas à ce stade de l'enquête les répercussions du dumping ou ses subventions économiques sur l'industrie canadienne.

Certains de nos partenaires commerciaux ont soulevé ce problème devant le Sous-comité et ont fait observer que le système canadien leur paraissait trop sévère étant donné que des droits provisoires sont imposés par le ministère du Revenu sur de simples conclusions préliminaires avant qu'il y ait eu la moindre enquête sur les effets préjudiciables des importations subventionnées. Le Sous-comité reconnaît le bien-fondé des arguments de nos partenaires commerciaux.

Les États-Unis se sont heurtés à un problème semblable lorsqu'ils ont remanié leurs lois antidumping en 1979. Ils ont alors adopté un système aux termes duquel le plaignant est tenu de déposer sa plainte à la fois devant l'International Trade Commission (comparable au Tribunal antidumping) et le Department of Commerce (comparable à Revenu Canada). En vertu des lois américaines, le Department of Commerce doit entreprendre une enquête dans les 20 jours qui suivent la réception d'une plainte «dûment documentée», et la International Trade Commission a 45 jours pour s'assurer qu'il y a des «motifs raisonnables» de croire qu'il y a eu préjudice. Faute de «motifs raisonnables», l'enquête est annulée.

Le Sous-comité croit que le Ministère devrait néanmoins pouvoir, règle générale, respecter ces délais. En effet, dans le cadre du système actuel, les conclusions préliminaires sont pour la plupart définitives et il faut six mois environ pour les établir. Le document propose de scinder cette période en deux parties et de consacrer la première à établir provisoirement s'il y a eu dumping ou subventions économiques, et le cas échéant, d'en saisir le tribunal antidumping qui déciderait par la suite si ces mesures sont préjudiciables à l'industrie canadienne. Le Ministère pourrait profiter des trois mois qui restent pour confirmer l'exactitude de ses constatations et saisir le tribunal antidumping de ses conclusions finales avant qu'il ne procède aux audiences publiques ou au plus tard 30 jours avant qu'il ne rende officiellement sa décision.

Le Sous-comité estime que l'esprit des codes du GATT prévoyait la simultanéité de ces enquêtes et que les torts causés à une industrie découlaient directement du dumping ou des subventions économiques. Le Sous-comité estime donc que sa proposition s'inscrit dans l'esprit des codes. Ainsi, le tribunal sera mieux en mesure de tenir compte du montant réel que représentent les mesures de dumping ou de subventions lorsqu'il rendra sa décision. Cette façon de faire lui permettra également de tenir aussi rigoureusement compte de l'argument de cause à effet, que les droits antidumping ou compensateurs ne sauraient être imposés qu'en termes de compensation pour les torts causés par le dumping ou les subventions économiques et non pas pour compenser un équipement de production désuet, des faiblesses au chapitre des ventes, une piètre qualité du service et ainsi de suite. Les méthodes proposées répondront donc aux objectifs prévus dans les codes du GATT.

Mais cette procédure comporte aussi d'autres avantages car elle permettra notamment d'imposer plus rapidement au besoin des droits préliminaires, afin de neutraliser dans des délais relativement courts, les répercussions du dumping ou des subventions économiques sur l'industrie canadienne. A toutes fins utiles, la période d'incertitude pour tous les partis concernés s'en trouvera réduite. Compte tenu des délais prévus pour les diverses étapes des procédures antidumping et compensatrices, il faudrait que les fonctionnaires fassent diligence et que les intéressés fournissent le plus rapidement possible la documentation nécessaire au ministère du Revenu national. Les importateurs et les exportateurs, ainsi que l'industrie canadienne, ne peuvent que tirer parti d'un système qui réduit au minimum les éléments d'incertitude.

Le Sous-comité admet, bien sûr, qu'à cause de la complexité de certains cas, du nombre de fournisseurs concernés, des délais de traduction, etc., il sera pratiquement impossible pour le ministère du Revenu national de terminer son enquête préliminaire dans les délais prévus de 90 jours. Il accepte donc la prolongation de 45 jours prévue dans le projet de loi pour les cas particulièrement difficiles ou complexes. Une période de cinq mois et demi suivant la réception d'une plainte bien étoffée devrait suffire à régler le cas le plus complexe compte tenu du fait que le ministère du Revenu disposera de 90 jours supplémentaires pour son enquête avant de prendre une décision finale.

II. Recommandations relatives aux propositions du document de travail

(i) Lois antidumping et compensatrices

Proposition 1: La législation sur les droits antidumping et compensateurs devrait comporter des délais précis concernant les diverses étapes des enquêtes relatives au dumping ou à l'octroi de subventions et à la question du préjudice. En vue de régler les cas plus rapidement, les enquêtes du ministère du Revenu national concernant le dumping et l'octroi de subventions et celles du Tribunal relatives à la question du préjudice devraient coïncider davantage.

La proposition no 1 du document de travail porte sur deux questions différentes, savoir les délais et le double emploi dans les enquêtes menées par le Ministère du Revenu national et le Tribunal antidumping. Les deux premières recommandations traitent des délais alors que la troisième touche aux problèmes du double emploi dans lesdites enquêtes.

Recommandations

1. Que les délais établis dans la présente proposition figurent dans la loi.
2. Que le ministère du Revenu national soit tenu de confirmer dans les 21 jours qui suivent la réception d'une plainte que ladite plainte est bien documentée et, dans la négative, de demander des renseignements additionnels.
3. Que les recours restreints au tribunal antidumping prévus au paragraphe 16(4) du projet de loi soient élargis pour que l'exportateur ou l'importateur puissent établir s'il y a eu ou non pratiques préjudiciables.

Recommandation 1

Cette proposition fait suite aux critiques que certains témoins ont formulées devant le Sous-comité au sujet du régime actuel. Les délais prévus dans le document de travail laisseraient beaucoup moins de temps au ministère du Revenu national pour mener son enquête à terme, surtout à l'étape préliminaire.

Introduction

Le Canada a toujours approuvé sans réserve les principes du GATT, notamment la promotion du commerce international et la réduction des barrières tarifaires. Des progrès remarquables ont été réalisés à ce chapitre. Si on a observé une baisse évidente des tarifs, il y a eu malheureusement aussi en contrepartie un accroissement notoire des barrières non tarifaires. Il a donc été décidé, lors des négociations multilatérales de 1979 de permettre aux signataires des accords du GATT d'adopter des mesures législatives pour se protéger contre ces pratiques commerciales injustes.

Le Canada doit donc se protéger lui aussi contre ces barrières non tarifaires en suivant l'exemple de bon nombre de ses partenaires commerciaux. C'est pour cette raison que le Comité permanent des Finances, du Commerce et des questions économiques a établi, sur résolution de la Chambre des communes, un sous-comité chargé d'examiner le document de travail intitulé «Propositions relatives à la politique d'importation». Ce document, qui a été préparé par le ministère des Finances, compte en tout dix recommandations touchant à certains aspects importants de nos lois actuelles sur les importations. Il était accompagné d'un projet de loi et de règlements visant à mettre en oeuvre lesdites recommandations. Grâce à cet ensemble de données, le Sous-comité a été en mesure de faire une étude exhaustive de la situation.

Le titre même du document, «Propositions relatives à la politique d'importation», laisse entendre que le Sous-comité avait pour mandat de revoir la politique d'importation du Canada dans son sens le plus large, ce qui n'était pas le cas. Mais il a néanmoins étudié d'autres questions importantes qui ne figuraient pas dans ce document de travail. Les biens d'équipement sont un secteur vital pour notre économie et le Sous-comité a jugé bon de faire certaines recommandations précises à ce sujet. En outre, on s'est aussi efforcé de voir dans quelle mesure les projets de modification aux lois et aux politiques actuelles pourraient nuire au pays et aux consommateurs. En dernier lieu, le Sous-comité a entendu des témoignages sur l'efficacité des institutions et organismes chargés de mettre en oeuvre notre politique d'importation. Le rapport fait aussi certaines observations à ce chapitre, notamment sur le ministère du Revenu national (Douanes et Accises), le Tribunal anti-dumping, la Commission du tarif et la Commission du textile et du vêtement et sur les rapports qui existent entre ces divers organismes.

Les membres du Sous-comité croient que les modifications législatives et administratives proposées permettraient au Canada d'enquêter plus rapidement sur les cas de dumping et de subventions économiques, de mettre sur pied un régime de négociation des prix et de dépolitiser les choix en matière de droits compensatoires.

Recommandations additionnelles

Intérêt national et intérêt du consommateur.

19. La Commission des Tarifs devrait être habilitée à revoir les décisions rendues par le tribunal antidumping à la demande des organismes de protection du consommateur et lorsqu'elle estime que l'intérêt national l'exige. (29)

Secteur des biens d'équipement.

20. Le sous-comité recommande que soit effectuée une étude plus poussée des problèmes propres au secteur des biens d'équipement. (31)

Problèmes institutionnels

21. Le sous-comité recommande d'examiner le rôle des organismes importateurs actuels dans le cadre de leurs rapports mutuels. (34)

Divulgaration publique

La loi devrait renfermer les dispositions suivantes:

22. Les informations recueillies par le ministère du revenu national au cours d'une enquête et les motifs sur lesquels s'appuie sa décision bénéficient d'une plus large divulgation. (37)

23. Que toute information confidentielle soit accompagnée d'un résumé non confidentiel qui en indique la nature générale. (37)

24. Que le droit soit donné au gouvernement d'écarter toute information confidentielle qui ne sera pas accompagnée d'un résumé non confidentiel. (37)

25. Que le gouvernement examine toute information jugée confidentielle afin d'en déterminer le bien-fondé; si le caractère confidentiel ne semble pas justifié, il devrait prendre des mesures pour convaincre la société de reclasifier l'information. (37)

Proposition 7: L'article 8 du Tarif des douanes devrait être modifié afin de permettre l'application des surtaxes pendant plus de 180 jours sans l'approbation du Parlement dans les cas où le Tribunal, ou, lorsqu'il convient, la CTV, rend une conclusion, sur une question soumise par le gouvernement, de préjudice grave ou de menace de préjudice grave aux producteurs canadiens.

13. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée. (24)

14. L'application d'une surtaxe devrait être revue dans l'année qui suit la date où elle a été imposée. (24)

Proposition 8: Le pouvoir législatif d'appliquer des surtaxes devrait également permettre d'appliquer des surtaxes lorsque certaines quantités d'un produit ont été importées.

15. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée. (25)

16. La proposition devrait fixer un délai pour le ré-examen des surtaxes. (25)

Proposition 9: La législation devrait conférer au Canada le pouvoir particulier de prendre des mesures de sauvegarde aux fins de la balance des paiements.

17. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée. (26)

Proposition 10: Le gouvernement devrait avoir le pouvoir de suspendre ou de retirer des droits ou des privilèges accordés par le Canada à d'autres pays et d'imposer des surtaxes, des contingents (ou une combinaison des deux), ou des mesures prises par des gouvernements étrangers, lesquelles ont des effets sur le commerce de biens et services du Canada ou compromettent les droits du Canada en vertu d'accords commerciaux.

18. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée. (27)

Proposition 3: *Les nouvelles procédures relatives aux droits compensateurs devraient, en règle générale, être similaires aux procédures antidumping.*

6. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée. (18)

7. Le sous-comité recommande que la législation devrait comporter des dispositions antidumping et compensatrices dans des articles distincts du même texte de loi. (18)

Proposition 4: *La nouvelle législation antidumping devrait prévoir le pouvoir d'établir, dans des cas exceptionnels, un «système de prix de base.»*

8. Le sous-comité recommande que cette proposition devrait être rejetée. (20)

Proposition 5: *Le Tribunal devrait tenir compte des critères relatifs à la détermination de l'existence d'un préjudice et de la nouvelle définition de «branche de production régionale» figurant dans les accords internationaux sur les droits antidumping et sur les subventions et les droit compensateurs.*

9. Le sous-comité recommande que les critères de préjudice précisés dans le code antidumping du GATT soient repris dans la loi canadienne à titre de référence pour les enquêtes sur les préjudices. (21)

10. Que le tribunal tienne compte de la nouvelle définition d'industrie régionale» figurant dans le code antidumping du gatt. (21)

Proposition 6: *La législation canadienne existante, qui permet l'imposition de contingents d'importation suite à une conclusion de préjudice rendue par la Commission du textile et du vêtement (CTV) ou le Tribunal, devrait être maintenue. Toutefois, on devrait établir une disposition permettant l'inscription, à des fins de contrôle, de produits sur la liste de marchandises d'importation contrôlée sur recommandation du Tribunal ou de la CTV.*

11. Le sous-comité recommande l'adoption de cette recommandation. Les importateurs devraient cependant pouvoir obtenir rapidement et sans problème les licences nécessaires pour les importations assujetties à un contrôle. (23)

12. Lorsque les marchandises d'importation sont assujetties à un contrôle la nécessité d'un tel contrôle doit être revue périodiquement et au moins une fois tous les deux ans. (23)

Sommaire des recommandations

Le Sous-comité sur la politique d'importation fait les recommandations suivantes:

Proposition 1: La législation sur les droits antidumping et compensateurs relatifs au dumping ou à l'octroi de subventions et à la question du préjudice. En vue de régler les cas plus rapidement, les enquêtes du ministère du Revenu national concernant le dumping et l'octroi de subventions et celles du Tribunal relatives à la question du préjudice devraient coïncider davantage.

1. Le sous-comité recommande que les délais établis dans la présente proposition figurent dans la loi.* (13)
2. Le sous-comité recommande que le ministère du Revenu national soit tenu de confirmer dans les 21 jours qui suivent la réception d'une plainte que ladite plainte est bien documentée et, dans la négative, de demander des renseignements additionnels. (13)
3. Le sous-comité recommande que les recours restreints au tribunal anti-dumping prévus au paragraphe 16(4) du projet de loi soient élargis pour que l'exportateur ou l'importateur puisse établir s'il y a eu ou non pratiques préjudiciables. (13)

Proposition 2: La nouvelle législation sur les droits antidumping et compensateurs devrait permettre de suspendre les enquêtes lorsque Revenu national accepte des engagements en matière de prix de la part des exportateurs qui pratiquent le dumping ou des engagements en matière de prix ou de quantités de la part des exportateurs et de leurs gouvernements dans le cas d'exportations subventionnées.

4. Le sous-comité recommande que cette proposition soit acceptée. (17)
5. Le sous-comité recommande que le ministère du revenu soit tenu d'examiner à intervalles réguliers les engagements qu'il a acceptés. (17)

*Les recommandations figurent dans le corps du texte, à la page indiquée entre parenthèses.

Table des matières

7	SOMMAIRE DES RECOMMANDATIONS	I. Introduction	11
11	II. Recommandations relatives aux propositions de document de travail		13
13	(i) Lois antidumping et compensatrices		13
23	(ii) Mesures de protection contre les importations préjudiciables		23
27	(iii) Contreparties aux lois, politiques ou pratiques des gouvernements étrangers		27
29	III. Recommandations de nature administrative		29
29	(i) Intérêt national et intérêt du consommateur		29
31	(ii) Secteur des biens d'équipement		31
34	(iii) Problèmes institutionnels		34
37	(iv) Divuligation publique		37
41	IV. Liste des mémoires et des témoins		41

Le Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques a l'honneur de présenter son

QUATORZIÈME RAPPORT

Conformément à son Ordre de renvoi du mercredi 16 juillet 1980, votre Comité a confié à un Sous-comité l'étude du document intitulé: «Propositions relatives à la politique d'importation».

Le Sous-comité sur la politique d'importation a présenté son rapport final au Comité. Votre Comité a adopté ce rapport sans y apporter de modifications et demande que le gouvernement étudie l'opportunité d'appliquer les recommandations qui y sont contenues. Le texte intégral du rapport apparaît dans le fascicule no 31 du Sous-comité sur la politique d'importation.

Sous-Comité sur la politique d'importation
DU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU
COMMERCE ET DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES
SUB-COMMITTEE ON IMPORT POLICY OF
THE STANDING COMMITTEE ON FINANCE
TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

Président: M. Bryce MacKasey, député

Chairman: Mr. Bryce MacKasey, M.P.

Mr. — M.

Thomson—(3)

Nystrom

(Quorum 2)

Le greffier du Comité

David Cook

Clerk of the Committee

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from the Canadian Government Publishing Centre, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

*Procès-verbaux et témoignages
du Sous-comité sur*

La politique d'importation

*Comité permanent des finances,
du commerce et des questions économiques*

*Minutes of Proceedings and Evidence
of the Sub-committee on*

Import Policy

*Standing Committee on
Finance, Trade and Economic Affairs*

Y COMPRIS:

Propositions relatives à la politique d'importation

CONCERNANT:

RESPECTING:

Proposals on Import Policy

INCLUDING:

Final Report

Rapport final

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981-1982

First Session of the
Thirty-second Parliament, 1980-81-82

SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION

Président

L'honorable Bryce Mackasey C.P., député

Membres du Comité

John Thomson

Lorne Nystrom

Personnel

W. Neil

Bibliothèque du Parlement

D. Cook

Le greffier du Comité

JUN 1982

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES, DU COMMERCE ET
DES QUESTIONS ÉCONOMIQUES
LE SOUS-COMITÉ SUR LA POLITIQUE D'IMPORTATION.
PAR

LA LOI SUR LES MESURES SPÉCIALES D'IMPORTATION

RAPPORT SUR

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA





CANADA

INDEX

SUBCOMMITTEE ON

Import Policy

OF STANDING COMMITTEE ON
FINANCE, TRADE AND ECONOMIC AFFAIRS

HOUSE OF COMMONS

Issues 1-31 • 1981-1982 • 1st Session • 32nd Parliament

Chairman: Hon. Bryce Mackasey



Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada

Available from Canadian Government Publishing Center, Supply and Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

INDEX

HOUSE OF COMMONS COMMITTEES—OFFICIAL REPORT

FIRST SESSION—THIRTY-SECOND PARLIAMENT

Abbreviations: A.= Appendices. Amdt.=amendment. M.=motion. S.O.=standing order.

DATES AND ISSUES

—1981—

February: 25th, 1.
April: 14th, 1.
May: 14th, 2; 21st, 3; 26th, 4.
June: 2nd, 5; 9th, 6; 10th, 7; 11th, 8; 16th, 9; 17th, 10; 23rd, 11; 30th, 12.
October: 21st, 13; 22nd, 14; 26th, 15; 27th, 16; 28th, 17; 29th, 18.
November: 2nd, 19; 3rd, 20; 5th, 21; 6th, 22; 9th, 23; 13th, 24; 17th, 25.

—1982—

January: 28th, 26.
February: 11th, 27; 16th, 28; 17th, 29; 18th, 30.
June: 9th, 31.

Adjustment assistance, *see* Safeguard/emergency import measures;
Textile and clothing industry

Ages, Mr. B. (Cantax)

Import policy proposals, 14:13-4, 18-23, 29

Agriculture, *see* Wine industry

Algoma Steel Corporation Limited, *see* Organizations/individuals
appearing and briefs submitted; Steel industry—Imports

Anti-dumping Act

Definitions, loopholes, etc., 4:5; 5:12

Exemptions, publishing, Statutory Instruments Act affecting, etc.,
5:15

Anti-dumping/countervail procedures

Anti-dumping Tribunal

Role, 3:11

See also below Disclosure—Investigations—Margin of
dumping—National interest—Preliminary investigations

Anti-dumping Tribunal/Revenue Department, jurisdiction,
separating, international comparison, etc., 1:7; 2:5; 5:18

Basic price, 1:9-10; 2:11-5; 4:19; 6:20-1; 7:11-3; 8:24; 10:6, 21, 28;
11:12-6; 12:9, 18; 14:26; 16:21-2; 18:28-9; 19:7-8, 31-2; 19A:4-6;
23:18; 24:16

GATT provisions affecting, 16:21-2; 19:7-8

International trading partners' reaction, 1:9; 2:11-3; 4:19; 11:12-3,
29; 18:29; 26:26-7

United States trigger price mechanism, comparison, 2:13-4;
4:18-9; 8:24; 10:7; 16:5

Boards, tribunals, etc.

Co-ordinator, need for, 2:15-7; 3:9-12; 6:6-7, 27-8; 19:30-1

Jurisdictions, separating, 18:9

Mergers, 2:16-7; 7:5, 15; 11:9, 20-1; 19:10-1, 33; 19A:13; 20:7;
21:20-1; 22:16-7; 24:8-9, 16; 25:21-2, 26-30

Role, 6:7

United States comparison, 2:16; 3:9-12; 6:27-8; 11:9; 15:20-1;
18:25-6; 25:26-7

Competition/combines policy, relationship, 23:4; 27:15-6, 21, 28

Complainants abusing, 9:21; 25:4

Complainants favored, 25:16-7; 26:5-7

Costs, consumers, etc., 24:8-9; 27:4, 8, 15

Customs appraiser, role, 5:20

Determinations, review process, 3:7-8; 23:16; 26:9-10, 22

See also Anti-dumping Tribunal

Disclosure of information, 3:12-7; 6:7, 17-8, 23-4; 8:28-31;
10:6, 10; 11:17; 16:18; 21:15-6; 24:7; 25:13-7, 23-5; 29:19, 24-5

Costs, 25:15-6

Freedom of information legislation affecting, 4:27; 8:30; 9:14;
10:11; 11:18

International criticism, 2:17-20; 3:16-8

Investigations, time limits, extending, 28:34-5

Japanese and European systems, comparison, 3:24-5; 6:17; 25:13

Revenue Department/Anti-dumping Tribunal, standards, 4:25;
6:23; 7:9, 13-4, 17; 11:18; 27:5

United States comparison, 3:13-5; 4:25-6; 6:17; 8:26-9; 9:13-4;
10:25-6; 14:22-3; 23:8; 24:7; 25:15-6, 31

See also Anti-dumping Tribunal; Price undertakings and *see also*
below Forms/notices

Enforcement, case-by-case basis, 26:9

European Economic Community, 25:9, 12-3, 20-1; 25A:1-13

Forms/notices, types, public disclosure, etc., 4:23-5; 9:15-6

Governor in Council, authority, 11:16-7; 22:5

Deputy-ministerial position replacing, 17:9

See also below Preliminary investigations

Anti-dumping/countervail procedures—Cont.

Industry consultations, 2:8-10; 3:5-6, 18-21; 4:25; 10:11; 28:36-7;
29:23

See also Anti-dumping measures; Price undertakings and *see also*
below Preliminary investigations

Industry, Trade and Commerce Department, role, effectiveness,
14:28

Information booklets, publicity campaigns, etc., 25:5, 21-2
Investigations

Anti-dumping Tribunal involvement, 24:6; 25:8-9, 27, 33; 28:6,
12-4

Deputy-ministerial discretionary powers, 2:6; 16:17, 23

Suspension in place of termination, 2:5-6

Time limits, 6:24-5; 7:5; 9:15-8; 10:6, 27-8; 12:15; 16:5; 18:13;
22A:4-5; 23:16

See also Capital equipment

Margin of dumping calculation, appeals, Tariff Board, role, 27:14-5

Margin of dumping calculation, negative effects, Anti-dumping
Tribunal considering, etc., 23:7-8, 10-3, 21-4; 25:20; 26:23;
27:5-15, 18-21, 28-9; 28:23-4

National interest, compatibility, Anti-dumping Tribunal
considering, etc., 26:7-8, 12-3, 27-30; 27:29; 28:23-5

Preliminary investigations

Anti-dumping Tribunal conducting, 19:31; 22A:6-7

Delays, 9:17

Governor in Council, authority, 3:23; 12:16

Importers, appealing decisions, 25:8, 33

Information, access, importers/industry supplying, compulsory
powers, etc., 22:9-10; 25:7-8, 31-3

International comparison, 19A:2-4

Provincial governments, consultations, 12:9, 14-5

Provisional duties, time limits, etc., 1:15-6

Time limits, 2:23; 3:6-7; 22:17-8; 22A:3-4; 25:32-3

United States comparison, 19:6-7, 24-7, 31; 21:18-9; 25:7

Price undertakings, *see* Price undertakings

Revenue Department

Deputy minister, responsibilities, 2:6; 3:4-5; 11:28-31

Role, effectiveness, etc., 2:5; 11:6; 14:26-8; 19:10-1; 24:4, 14-5;
27:9

See also above Anti-dumping Tribunal—Disclosure

Revenues, forecast, 3:23

Revision, need for, 6:6-7

Tariff Board, role, 3:11

See also above Margin of dumping

Textile and Clothing Board, role, 3:11

Time limits, proposals, etc., 24:4-5; 26:9; 28:12-4

Effects, 24:5; 27:13

See also Capital equipment—Imports; Dumping—Injury finding;

Price undertakings and *see also above*

Disclosure—Investigations—Preliminary

United States, comparison, 2:23-4; 3:10-1, 21-2

See also above Basic price—Boards—Disclosure—Preliminary
investigations

See also Apparel/garment industry—Primary materials;

Automobiles; Canadian General Electric Company Limited;

Capital equipment; Countervail duties; Quotas; Shipbuilding

industry; Trade, unfair practices

Anti-dumping measures, proposals

Amdts., 1:7; 2:24-5

Consultative provisions, 3:5-6, 20

Draft, publishing, 2:22-5

Exporters benefitting, 3:23

Importers benefitting, 3:20-3

Industry consultations, 1:10, 13; 22A:11-5

Principles, international acceptance, 4:4

See also Apparel/garment industry—Sporadic dumping; Capital
equipment; Draperies and decorative fabrics; Electrical

Anti-dumping measures, proposals—Cont.*See also—Cont.*

equipment; General Agreement on Tariffs and Trade; Textile and clothing industry; Utilities

Anti-dumping Tribunal**Determinations**

Federal Court referrals, 22:5

Final/preliminary, conflicting, 16:17-8

GATT anti-dumping code affecting, 22:5

Inconsistency, 16:22-3, 26

Review process, 3:7; 6:19; 11:11-2; 12:22; 22:5-6

See also Anti-dumping/countervail procedures

Disclosure of information, 4:25; 25:15; 27:16-7

Human resources, 22:17

Industry confidence in, building, 2:8

Inquiries

Public hearing process, Consumer and Corporate Affairs

Department participating, 23:7; 27:10-2

Public hearing process, consumer groups, participation, funding, etc., 27:10-2, 16-7

Requests for determination, industry/exporters/Revenue

Department initiating, etc., 22:6-8, 12-4; 24:4; 27:13

Procedures, 22:11; 23:7

Costs, 16:24; 17:6-10; 18:13; 19:27; 19A:12-3; 20:5-7, 20-1; 22:15-6; 22A:15-8

Time limits, 1:8; 22:9-10; 23:16-7

See also Anti-dumping/countervail procedures

Reorganization, 1:7-8; 14:19-23; 22:8

Law Reform Commission, study, 3:22

Revenue Department

Functions overlapping, 1:8-9; 22:21; 25:27

Relationship, 1:7; 15:20; 22:18; 24:9-10; 25:34-5

See also above Inquiries

Statistics, 22A:20-4

Tariff Board/Textile and Clothing Board, comparison, 20:6, 26; 25:28-9

See also Anti-dumping/countervail procedures; Countervail duties;

Dumping—Injury finding—Material injury; General

Preferential Tariff; Hardwood industry; Import monitoring;

Organizations/individuals appearing and briefs submitted; Price

undertakings; Singer Company of Canada Ltd.; Special import

measures act; Wine industry

Apparel/garment industry

Exports, 16:14-5; 20:15-7

General Preferential Tariff affecting, 18:16-7

Imports

Developing countries, effects, etc., 18:4, 15, 26-7

Dumping/subsidies, etc., 18:4, 11, 15-6

Eastern Europe, effects, 18:11-2

Quotas, effects, 18:17-8, 27; 20:19-20

Quotas, reduction, special import measures, importance, 18:12-3

Primary materials, imports, anti-dumping/custom valuation

investigations affecting, etc., 18:5, 10, 13-4

Sporadic dumping, anti-dumping measures, proposals, etc., 18:6-8

See also Button industry—Equipment

Appendices

Anti-dumping/countervail procedures, 19A:1-8, 13; 22A:3-7, 20-4; 25A:1-13

Anti-dumping Tribunal, 19A:12-3; 22A:2-3, 11-9

Button industry, 17A:1-5

Capital equipment, 19A:8-12

Dumping, 25A:14-6

Arctic regions, see Shipbuilding industry; Shipping

Armour, Mr. David E.P. (President and Chief Operating Officer, Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada)
Import policy proposals, 6:12-3, 27-31

Armstrong, Mr. J. (Manager, Tariff and Trade Affairs, Dofasco Inc.)
Import policy proposals, 10:16-7, 21-2

Australia, draperies, imports, quotas, etc., 15:9-12

Automobiles

Imports, Japan, anti-dumping inquiry, initiating, 22:6-7

Imports, Japan, voluntary reductions, 9:8-9; 26:29-30; 30:7

Canadian content policy replacing, 30:22

Automotive industry

Exports, U.S., 30:9

Foreign ownership, effects, 30:19-20

Imports, Mexico, 30:18

Parts sector

Canadian content, remission of duties programs, 30:7-8, 11, 20-3

Imports, General Preferential Tariff, application, effects, etc., 30:6-7, 12-3, 17-8

Imports, General Preferential Tariff, Most Favored Nation concept replacing, 30:13

Subsidies, 26:30

See also Columbia; United States

Automotive industry, Canada-U.S. agreement (1965)

General Preferential Tariff replacing, 30:9

Inadequate, obsolete, etc., 30:9, 13

Statistics, 30:8, 12

United States violating, 30:5-6

Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada

Membership, 30:4

See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Bagley, Mr. G.H. (Member, Non-tariff Barrier Subcommittee, Canadian Chemical Producers' Association)
Import policy proposals, 7:4, 11-2

Balance of payments, surtax measures application, 1:11

Ball, Mr. Ben W. (President and Chief Executive Officer, Federal Pioneer Limited; Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada)
Import policy proposals, 6:8-10, 14-5

Basic price, see Anti-dumping/countervail procedures

Belch, Mr. D. (Marketing Manager, Stelco Inc.)
Import policy proposals, 10:12-3, 28-30

Benchmark monitoring system, see Steel industry

Bertrand, Mr. Robert J. (Chairman, Anti-dumping Tribunal)
Import policy proposals, 22:4-22
References, 4:10

Besharah, Mr. Kenneth (Director of Research, Anti-dumping Tribunal)
Import policy proposals, 22:12, 18, 21; 25:34-5; 27:18-20, 23, 26-8

Blair-Carr task force, see Capital equipment

Bonner, Mr. R.W. (Chairman, British Columbia Hydro and Power Authority)
Import policy proposals, 29:4-28

Brady, Mr. Frank (Chairman, Canadian Textiles Institute)
Import policy proposals, 11:20-4, 29-30

Brett, Mr. N. (Assistant Manager, Trade and Tariff Affairs, Stelco Inc.)
Import policy proposals, 10:20-1, 25-6, 30

Britain, utilities, projects, imports, discriminatory practices, 8:22

British Columbia Hydro and Power Authority

Hydro-electric development program, 29:5
Hydro-Quebec/Ontario Hydro comparison, 29:8
Purchasing practices, 29:4-5, 9, 22-3
Public tenders procedure, 29:5-6, 25-6
See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted;
Utilities

Bureau of Competition Policy, *see* Competition/combines

Bussières, Hon. Pierre (L—Charlesbourg; Minister of State (Finance))

Anti-dumping/countervail procedures, 1:10-1
Anti-dumping Tribunal, 1:7-10, 13
Balance of payments, 1:11
Dumping, 1:15
General Agreement on Tariffs and Trade, 1:6-7, 12
Import policy, 1:5-12, 15-7
Special import measures act, 1:6-7

Button industry, 17:7; 17A:1-2

Equipment, modernizing, apparel/garment industry co-operation, etc., 17:9
Imports, dumping, countermeasures, etc., 17:6, 9-10
Imports, subsidies, countervail measures, proposals, etc., 17:7-9; 17A:3-5
Textile and Clothing Board, jurisdiction, 17:12

“Buy America”, *see* United States

Cabinet, changes, reorganization of departments, Jan. 12/82 announcement, 30:5

Cabinet ministers, *see* Customs valuation procedures; Price undertakings—Public

Canadian Apparel Manufacturers’ Institute, *see*

Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian Association of International Textile Traders

Government departments, boards, agencies, co-operation, 16:30-1
See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian Chemical Producers’ Association

Activities, membership, etc., 7:4-5, 10
See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian General Electric Company Limited

Activities, 8:5
Hydro-electric projects, dumping cases, 8:7-8, 11-5; 13:18; 26:6
Imports, dumping, low-rate conditional financing, subsidies, anti-dumping/countervail measures, proposals, etc., 8:4-7, 11-2; 9:24-5; 23:13-5
See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian import tribunal, *see* Import tribunal

Canadian Importers’ Association

Activities, membership, etc., 9:4-5
See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian Industrial Renewal Board

Industry consultation, 15:24
Role, 15:23-4; 18:27-8
See also Textile and Clothing Board

Canadian Manufacturers’ Association, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC), public hearing process, 27:10

Canadian Shipbuilding and Shiprepairing Association

Membership, 13:4
See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian Textiles Institute, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canadian Wine Institute, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Canniff, Mr. W.L. (Assistant to the President, Canadian Chemical Producers’ Association)

Import policy proposals, 7:4-5

Cantax, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Capital equipment

Blair-Carr task force, report, 28:9
Definition, 6:6; 8:6-7
Domestic market, Export Development Corporation financing, U.S. Eximbank comparison, etc., 28:20-2
Financing, international competition, etc., 28:9-11
Imports, dumping, low-rate conditional financing, subsidies, anti-dumping/countervail measures, proposals, etc., 6:6, 11-2, 18-9, 29; 8:7-10, 31; 9:18; 14:5-11, 16, 24; 14:24; 19:9-10, 22; 19A:8-12; 23:13-6; 24:7-8, 13; 28:4-5, 8, 19-20
Effects, 6:28-9; 8:8-12; 14:17; 28:5, 8
Federal/provincial governments, interests conflicting, 14:10, 17, 28-9; 19:12-4, 23-4, 30; 26:17-9
“Free bites”, 6:18; 8:7-10; 9:24; 28:29
Importer, definition, 4:9; 28:8-10; 29:7, 25-7
International comparison, 14:14-6, 24
Investigations based on tender, 4:9; 6:12, 24; 8:8, 31-3; 9:18, 22-4, 30; 13:21; 14:5-7, 11-4, 17-9; 19:36-7; 24:12; 28:5-6, 11-2
Investigations, findings, extending to similar cases, 28:6-7
Investigations, time limits, 8:13-4; 28:6-7
Special task force, establishing, role, etc., 6:21-2; 8:9-16, 32; 14:26-7; 23:13-6; 24:8; 28:10, 13-5
Industry assisting, 8:16; 10:15-6
United States steel task force comparison, 8:23-4
Subsidies, definition, 28:10-1
See also Foreign countries; Import monitoring; Japan

Carlyle, Mr. J.W. (Chairman, Tariff Committee, Canadian Chemical Producers’ Association)

Import policy proposals, 7:4-16

Carroll, Mr. W.J. (Chief, Transport Division, Bureau of Competition Policy, Consumer and Corporate Affairs Department)

Import policy proposals, 23:19-24; 27:7-16, 21-4, 28-9; 28:33

Cartwright, Mr. Alton S. (Chairman of the Board and Chief Executive Officer, Canadian General Electric Limited)

Import policy proposals, 8:4-28, 32-4

Catty, Mr. J. (Cantax)

Import policy proposals, 14:10, 14-20, 24-6

Cheese, imports, 9:7-8

Chemical and chemical products industry

Imports, dumping, effects, 7:7-8
Imports, General Preferential Tariff affecting, 7:9-10
International competition, trends and prospects, 7:8

Chicago Bearcat Tire, *see* Tire industry

Chopping, Mr. D. (Manager, Commercial Research, SIDBEC-DOSCO)

Import policy proposals, 10:16

Clark, Mr. Peter (President, COGIT International Corporation; Consultant, Home Furnishing Industries Association, Canadian Association of International Textile Traders, Society of the Button Industry, Canadian Apparel Manufacturers' Institute)

Import policy proposals, 15:6-25; 16:4, 7-8, 12-27, 30; 17:5-12; 18:4-30

Coish, Mr. H.O. (Vice President, Canada Wire and Cable Company Limited; Member, Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada)

Import policy proposals, 6:27-9

Columbia, automotive industry, 30:19

Combines Investigation Act, *see* Industry—Pricing; Price undertakings

Committee, *see* Subcommittee

Competition/combines

Legislation, U.S. comparison, 4:26

Market system, efficiency, Bureau of Competition Policy safeguarding, 23:4-6

Policy objectives, 23:12

Policy, program of compliance and representation, 23:6-7

See also Anti-dumping/countervail procedures; Import policy; Industry—Market monopoly

Computer, *see* Customs

Conde, Mr. Michael (President, Canadian Wine Institute)

Import policy proposals, 12:4-24

Connell, Mr. J.P. (Deputy Minister, Customs and Excise Revenue Department)

Import policy proposals, 24:4-21

Consumer and Corporate Affairs Department, *see* Anti-dumping Tribunal—Inquiries; Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Consumer goods

Imports, unfair pricing practices, 28:8

See also Quotas; Trade

Consumers, *see* Anti-dumping/countervail procedures—Costs; Anti-dumping Tribunal—Inquiries; Dumping; Import policy; Price undertakings; Textile and clothing industry; Utilities

Corporations, multinational, transfer pricing/related party transactions, Income Tax Act regulating, etc., 9:10-1

Countervail duties, measures, 7:5; 12:16-7

Anti-dumping Tribunal/Revenue Department, jurisdiction, separating, 1:7

Material injury, U.S. comparison, 28:12

Proposals, loopholes, 4:5

Proposals, objectives, 5:24; 17:8; 24:4

Revenue Department role, 24:4

See also Anti-dumping/countervail procedures; Button industry; Capital equipment; Shipbuilding industry; Subsidies; Textile and clothing industry; Trade, unfair practices

Countervail duties, procedures, anti-dumping/countervail procedures, similarities, parallels, etc., 3:23-4; 12:9-10, 16; 17:10-1; 18:24-5; 22:14; 22A:6; 23:18; 25:9-12

Coyne, Mr. John M. (Counsel, Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada)

Import policy proposals, 6:10-30

Currency and Exchange Act, *see* Customs valuation procedures

Customs, computer use, 5:13-4

Customs Appraiser, *see* Anti-dumping/countervail procedures

Customs Tariff

Payments, "associated persons" concept, importers, effects, 4:9; 5:17; 8:25-6; 11:23-5

Payments, customs entry, importer, definition, etc., 5:10-1

Rates, progressive reduction

Contingent protection system replacing, international comparison, etc., 19:4-5, 17-20; 26:17

GATT regulations imposing, 4:5; 16:6; 30:11-2

Special import measures, legislation replacing, 4:5, 10, 16; 7:8; 10:6, 14-5; 11:5, 30; 28:20

Regional impact, 19:16-7

Remission on goods subsequently exported, 1:16-7; 9:20

See also Anti-dumping/countervail procedures—Preliminary investigations; Automotive industry—Parts; Draperies and decorative fabrics; Shipbuilding industry; Steel industry; Textile and clothing industry; United States; Utilities; Wine industry

Customs valuation

Assessment at point of entry, 4:11

Special assessment program, 4:15; 24:19

Special task force, 4:17-8; 10:15-7

Customs valuation law, reform

Appraisals, reorganization along commodity lines, 24:8

Evaluation provisions, Eastern Europe, application, etc., 15:25-6; 18:7, 11-3

Fair market value, 8:6; 24:10

Manufacturing industry, effects, 4:5, 8

Normal value, 7:13-5; 11:7-8

Cost-plus basis criteria, 5:27-9; 7:7, 12; 11:8

Home-market selling prices criteria, GATT position, etc., 4:8; 5:24-6; 6:20-1; 7:6-7; 9:21-2; 11:32; 14:6, 24-6; 18:6-7, 27

Proposals, effects, etc., 5:17; 18:5-6, 10-1

Tariff Board review, recommendations, etc., 4:5, 15-6, 29

Customs valuation procedures

Classification, evaluation, Revenue Department/Tariff Board, role, 21:7

Currency exchange, Currency and Exchange Act affecting, 5:22

Determination, appeal provisions, time limits, etc., 5:20-2; 9:21; 27:13-4

Determination, ministerial role, 27:14

See also Apparel/garment industry—Primary materials

Davis, Mr. Michael (President, L. Davis Textiles Co. Ltd.; President, Ontario Apparel Manufacturers' Association; Canadian Apparel Manufacturers' Institute)

Import policy proposals, 18:28-9

Dawson, Mr. D.A. (Director, Regulated Sector Branch, Consumer and Corporate Affairs Department)

Import policy proposals, 27:4-13, 16-7, 20-1, 24, 29-30

Deans, Mr. Ian (NDP—Hamilton Mountain)

Anti-dumping/countervail procedures, 10:25-6

Customs, 5:12

Customs valuation law, 5:25

Deans, Mr. Ian—Cont.

- Customs valuation procedures, 5:21
- Import policy proposals, 5:8, 12-3, 21-2, 25-6, 30; 6:15-6; 10:19-22, 25-6, 32-3
- Steel industry, 10:19-20
- Trade, unfair practices, 6:15-6; 10:32-3
- United States, 10:22

Deputy-ministers, *see* Anti-dumping/countervail procedures—Governor—Investigations; Price undertakings—Public

Desrosiers, Mr. D. (Research Director, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada)
Import policy proposals, 30:18-9

Developing countries, *see* Apparel/garment industry—Imports; Textile and clothing industry

Disclosure of information, *see* Anti-dumping/countervail procedures; Anti-dumping Tribunal

Discriminatory prices, *see* Furniture industry; Machine industry

Dixon, Mr. K. (President, Canadian Importers' Association)
Import policy proposals, 9:4-8, 26-33

Dofasco Inc., *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Doherty, Mr. Jim (President, Daisy Decorative Products Limited; Home Furnishing Industries Association)
Import policy proposals, 15:7-12, 20

Dollar, exchange rate, *see* Textile and clothing industry

Draperies and decorative fabrics, 15:4-6

- Department stores, vertical integration, independent manufacturer, effects, etc., 15:5-8, 11, 14
- Exports, 15:15
- Primary materials, shortages, imports, quotas, vertically integrated companies favored, 15:5-8, 14-20
- Quotas, multifibre arrangements regulating, etc., 15:10
- Sporadic dumping, anti-dumping measures, proposals, etc., 15:8-9, 12-4
- Tariffs, GATT commitment, etc., 15:6-7, 10-1
- Textile and clothing industry, relationship, 15:5-6
- See also* Australia; Foreign countries

Drugs and pharmaceuticals, generic drugs, 9:11-2

Duffield, Mr. E. (Member, Tariff Committee, Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada)
Import policy proposals, 28:7-9, 15, 18-9, 22-3, 26-7, 30-2, 35-6

Duffield, Mr. Peter (Chairman, Trade Policy Committee, Canadian Textiles Institute)
Import policy proposals, 11:4-32

Dumping

- Action on material imported, 1:14-5; 4:11-2; 8:16-8, 26; 9:19-20; 10:14; 15:9
- Camouflage dumping, 4:8; 11:7, 15, 25-7
- Consumers, benefits, 12:8; 26:24-5, 30
- Definitions, 2:21-2; 11:22; 25:23; 25A:14-7; 29:12
- Foreign countries practising, 4:6; 6:8-11
- Industry, effects, 6:8
- Injury, definition, 14:5-7, 13, 18-24; 16:5-6, 17; 17:5; 19:6-9, 37-8; 19A:6-8; 22:19-20
- Injury finding
 - Documented complaint, Anti-dumping Tribunal assisting firms, 22:10-1

Dumping—Cont.**Injury finding—Cont.**

- Documented complaint, Revenue Department requirements, time limits, constraints, etc., 4:21-2; 6:25-6; 8:12-3; 25:4-7
- Enforcing, 25:23-6, 33-5
- Material injury, 14:5-7, 13, 18-24; 16:5-6, 17; 17:5; 19:6-9, 37-8; 19A:6-8; 22:19-20; 23:8; 26:5, 25
- Anti-dumping Tribunal considering, 27:5-6, 23-4
- See also* Countervail duties
- Products, free bites, 4:8, 12; 11:31; 24:19-20
- See also* Capital equipment
- Regional industry injury/regional user concepts, 2:21-2; 4:12-5; 6:26; 10:16, 29; 19:24; 23:19
- Sporadic/seasonal, 1:16; 4:8, 30; 11:7-8, 27-8; 26:19
- See also* Apparel/garment industry; Draperies and decorative fabrics
- Vulnerable industries, 2:20-1; 3:4
- See also* Anti-dumping/countervail procedures; Apparel/garment industry; Button industry; Canadian General Electric Company Limited; Capital equipment; Chemical and chemical products industry; Electrical equipment; Imports; Machine industry; Manufacturing industry; Service industry; Shipbuilding industry; Singer Company of Canada Ltd.; Steel industry; Textile and clothing industry; Tire industry; Utilities

Eastern Europe, *see* Apparel/garment industry—Imports; Customs valuation law; Furniture industry; Western Europe

Education, *see* Manufacturing industry

Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Electrical equipment

- Contracts, tenders, procedures, etc., 14:4-5
- Domestic market, importance, 6:4-5; 30:14
- Exports, 6:5; 30:13
- Import policy legislation affecting, 6:8
- Imports, dumping, low-rate conditional financing, subsidies, anti-dumping/countervail measures, proposals, etc., 6:5, 9, 13-5, 28-31; 8:9, 19-20, 34; 14:5; 19:29-30; 24:11-2
- Suppliers, 14:10; 28:29; 29:13
- Trade deficit, 8:34
- See also* General Agreement on Tariff and Trade—Procurement code

Electricity, hydro-electric projects, development, etc., *see* British Columbia Hydro and Power Authority; Canadian General Electric Company Limited

Emergency import measures, *see* Safeguard/emergency import measures

Employment, *see* Shipbuilding industry; Textile and clothing industry; Trade, unfair practices

Enkin, Mr. Max (President, Copley Noyes & Randall Ltd.; Chairman, Canadian Apparel Manufacturers' Institute)
Import policy proposals, 18:26-7

Europe, *see* Anti-dumping/countervail procedures—Disclosure; Eastern Europe; Western Europe

European Economic Community, *see* Anti-dumping/countervail procedures

Excise tax indexation, 12:4

Export and Import Permits Act, amdts., 5:5; 11:4; 12:22

Export Development Corporation, *see* Capital equipment; Shipbuilding industry—Exports

Exporters, *see* Anti-dumping measures; Anti-dumping Tribunal—Inquiries; Customs tariff

Exports

Government/industry consultations, 3:18-9

See also Apparel/garment industry; Automotive industry; Draperies and decorative fabrics; Electrical equipment; Foreign countries; Japan—Imports; Machine industry; P.J. Wallbank Company; Shipbuilding industry; Steel industry; Textile and clothing industry

Federal Court, *see* Anti-dumping Tribunal; Tariff Board

Federalism, *see* Government contracts—Procurement practices

Fell, Mr. W. (Member, Tariff Committee, Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada)
Import policy proposals, 28:5-7, 12-4, 20-4, 29-35

Feltham, Mr. Ivan R. (Vice President, External Affairs and General Counsel, Canadian General Electric Company Limited)
Import policy proposals, 8:18, 26, 33

Finance Department, *see* Import policy—Working paper; Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Firestone Canada Inc., *see* Tire industry

Footwear industry, import quotas, 9:28

Foreign countries

Capital equipment projects, imports, measures restricting, 9:13, 23; 14:9-10; 19:9-10, 13-4; 26:17-9; 28:12, 15-6

Draperies, imports, measures restricting, etc., 15:12-3

Export subsidies, 4:9

Imports, measures restricting, 4:6; 6:9-10; 28:17

See also Dumping

Foreign governments, *see* General Agreement on Tariffs and Trade; Trade, unfair practices

Forest industry, *see* Hardwood industry

Free trade, *see* Trade—Continental—Liberalization

Freedom of information, legislation

Proposals Ontario/Quebec governments comparison, 9:14

See also Anti-dumping/countervail procedures—Disclosure

Furniture industry, imports, Eastern Europe, discriminatory pricing, etc., 15:25

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Anti-dumping code, 4:4

See also Anti-dumping Tribunal—Determinations

Commitment, Canada respecting, U.S. comparison, 4:11

Dispute settlement procedures, 10:30-1

Foreign governments, inimical actions, Canada responding, procedures, 1:12

Kennedy Round, Canadian position, provincial consultations, 19:18-9

Multilateral trade negotiations, Canadian concessions, 4:5

Multilateral trade negotiations, industry consultations, 30:21

Procurement code

Electrical equipment exemption, etc., 6:10-3; 8:9, 18; 9:27; 10:31-2; 19:22-3, 36; 28:22

Renegotiating, 28:22

See also United States—"Buy America"

Rights, Canada taking advantage of, 1:6-7; 4:4-7, 19-20; 6:8; 7:7-8, 17; 9:11-3, 26; 11:7, 14; 19:23; 26:4; 28:11, 26-7

See also Anti-dumping/countervail procedures—Basic prices; Anti-dumping Tribunal; Customs tariff—Rates; Customs valuation

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)—Cont.

See also—Cont.

law; Draperies and decorative fabrics; Import policy; Imports; Shipbuilding industry

General Preferential Tariff

Anti-dumping Tribunal/Revenue Department/Tariff Board, roles, jurisdictions conflicting, 7:10

Manufacturers, effects, 7:9-10

Tariff Board, role, 21:19-20

Textile and clothing industry, effects, 11:5

See also Apparel/garment industry; Automotive industry—Parts sector; Automotive industry, Canada-U.S. agreement; Chemical and chemical products industry; Imports

Glassco Report, *see* Royal Commission on Government Organization

Goldman, Mr. Theodor (President, Canadian Buttons Limited; Society of the Button Industry)
Import policy proposals, 17:4-9, 12-4

Goldner, Mr. Bud (Executive Director, Textile Trade Association; Canadian Association of International Textile Traders)
Import policy proposals, 16:10

Gottlieb, Mr. Richard S. (Chairman, Customs and Legislation Committee, Canadian Importers' Association)
Import policy proposals, 9:4, 9-32

Government contracts

Procurement practices

Policy, nature of federalism affecting, 19:23-4, 30; 26:17-9

United States, bilateral agreement, 19:10, 14-5

United States "Buy America" policy, comparison, 10:21-2

See also General Agreement on Tariffs and Trade

Government departments, boards, agencies and commissions

Services, assistance, etc., 15:18; 16:18-9

See also Cabinet; Canadian Association of International Textile Traders

Government information, confidential documents, *see* Anti-dumping/countervail procedures—Disclosure

Governor in Council, *see* Anti-dumping/countervail procedures; Import monitoring list; Special import measures

Grey, Mr. Rodney (Witness)

Import policy proposals, 19:4-39; 19A:1-13

See also Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Hardwood industry, imports, Soviet Union, Anti-dumping Tribunal ruling, effects, etc., 23:11; 26:7, 20; 27:12, 18-9, 23, 28

Hastings, Mr. Roy (Director, Tariff Administration, Dominion Textile Inc.)

Import policy proposals, 11:31

Health and Welfare Department, consultations, trade letter, etc., 10:13

Hehner, Mr. Eric (Corporation House Ltd., representing Canadian Manufacturers' Association, Canadian Chemical Producers' Association, Canadian Textiles Institute)
Import policy proposals, 5:4-31

Herbert, Mr. Hal (L—Vaudreuil)

Anti-dumping/countervail procedures, 9:21; 10:10-2

Anti-dumping Tribunal, 1:15-6; 22:6-7, 12-4

Automobiles, 9:8-9; 22:6-7

Corporations, 9:10-1

Customs valuation, 4:11

Customs valuation law, 9:21-2

Herbert, Mr. Hal—Cont.

- Customs valuation procedures, 21:6-8
- Dumping, 1:14-5, 18; 4:11-2; 9:19-20; 10:8-9, 13-5
- Duties, 1:16
- General Agreement on Tariffs and Trade, 4:11
- Import policy, 1:14
- Import policy proposals, 1:14-8; 4:10-4; 9:5-11, 19-22; 10:7-15; 21:5-8; 22:4-8, 12-4, 20-1
- Japan, 9:9
- Manufacturing industry, 9:6, 11
- Price undertakings 10:12
- Quotas, 4:13; 9:7
- Safeguard/emergency import measures, 22:20-1
- Steel industry, 10:7-8
- Tariff Board, 21:5-7
- Trade deficit, 9:7

Hines, Mr. W.R. (Assistant Director, International Economic Relations Division, International Trade and Finance Branch, Finance Department)

- Import policy proposals, 1:15-7; 2:4-25; 3:4-25; 8:30-1; 13:20; 14:20-5; 19:27-8; 20:23-6; 25:10-1, 20, 30-3; 26:26; 27:14-7, 21-3, 29; 28:14, 30-4; 29:25-7; 30:14-21

Home Furnishing Industries Association, see

- Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Howden Group Canada

- Activities, 14:4, 10-1
- See also* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Hunter, Mr. L.A.W. (Director of Investigations and Research, Bureau of Competition Policy, Consumer and Corporate Affairs Department)

- Import policy proposals, 23:4-20, 23-5

Hydro-electric projects, see Electricity**Import monitoring**

- Capital equipment, 28:13-4
- Industry, co-operation, 24:12-3
- Statistical data inadequate, 4:28
- Statistical reporting system, 16:7; 17:12
- Textile and Clothing Board/Anti-dumping Tribunal, access, roles, etc., 1:10-1; 16:7-8; 20:16-9; 25:34-5

Import monitoring list, 12:22

- Governor in Council, authority, 12:9
- Quota system relationship, 12:17

Import permits, 16:7**Import policy**

- Competition/combines policy, domestic policy, relationship, etc., 4:9-10; 5:23; 23:4
- Proposals, 1:5-12, 15-7
- Arbitrary action, eliminating, 9:29
- Consumers, effects, 23:10-1, 22; 24:13-4; 26:5, 10
- GATT discussing, position, etc., 29:21
- Importers, definition, 4:9; 5:6, 10-1, 14-8; 6:31; 8:25-6; 11:22-5; 19:37; 28:7-8, 23, 29-34
- International reactions, retaliation, etc., 9:29; 23:7; 29:7-9, 21; 30:10
- Objectives, 26:4, 28
- Protectionist tendency, 23:23-4
- Working paper *Proposals on import policy*
 - Draft legislation, regulations, etc., 4:9; 5:5-11, 14-8, 29-30; 6:31; 7:5-6; 11:10; 12:23-4; 28:11

Import policy—Cont.**Working paper *Proposals on import policy—Cont.***

- International reaction, Finance Department paper, *Summary of international reactions to import policy proposals*, etc., 1:6; 2:13
- Preamble, U.S. Trade Act comparison, etc., 4:8-9; 11:21-2
- Public and industry reaction, 1:14; 5:8-9; 7:17-8; 10:6; 19:25
- Subcommittee examination, purpose, 1:5-6, 12, 17

Import tribunal, establishing, 6:7, 27; 7:5, 15-6; 10:27; 18:24-5, 29; 19:33; 27:5**Importers, see** Anti-dumping/countervail procedures—Preliminary investigations; Anti-dumping measures; Capital equipment; Customs tariff—Payments; Import policy; Price undertakings**Imports**

- Dumping duties regulating, 27:28
- General Preferential Tariff, rates, Tariff Board recommending, 4:5
- Permits, *see* Export and Import Permits Act
- Temporary controls, GATT provisions, 26:28-9
- Unfair pricing practices, 4:7-8; 28:8
- See also* Apparel/garment industry; Australia; Automobiles; Automotive industry; Britain; Button industry; Canadian General Electric Company Limited; Capital equipment; Cheese; Chemical and chemical products industry; Consumer goods; Draperies and decorative fabrics; Dumping; Electrical equipment; Foreign countries; Furniture industry; Hardwood industry; Italy; Japan; Manufacturing industry; Service industry; Shipbuilding industry; Steel industry; Textile and clothing industry; Utilities; Wine industry

Income Tax Act, see Corporations**Industrial goods, see** Trade**Industry**

- Competitive environment
 - Import policy proposals, measures affecting, 23:5, 9-11
 - Policies encouraging, 23:10
 - United States comparison, 23:5, 12
 - See also* Manufacturing industry
- International competitiveness, 4:6; 26:20
- Market monopoly, negative effects of import policy, 27:24-7
- Modernization assistance spent abroad, 28:22
- Policy decisions, private sector, role, 26:11, 14-5
- Pricing practices, Combines Investigation Act regulating, 23:6
- Productivity, domestic/international competition encouraging, 23:4-5
- Protectionism, temporary measures, 26:11-2, 15, 21-2
- See also* Anti-dumping/countervail procedures; Anti-dumping measures; Anti-dumping Tribunal; Canadian Industrial Renewal Board; Capital equipment; Exports; General Agreement on Tariffs and Trade; Import monitoring; Price undertakings; Textile and Clothing Board; United States

Industry, Trade and Commerce Department, see Anti-dumping/countervail procedures; Organizations/individuals appearing and briefs submitted; Textile and Clothing Board**Interest rates, international comparison, 14:15-6****International Trade Commission, see** P.J. Wallbank Company**Italy**

- Utilities, projects, imports, discriminatory practices, 8:19
- Wine industry, government assistance, subsidies, etc., 12:5-6, 21
- See also* Wine industry

Japan

- Capital equipment, projects, imports, measures restricting, 9:25-6

Japan—Cont.

Imports from Canada, restricting, 9:9
 Utilities, projects, imports, discriminatory practices, 8:18
See also Anti-dumping/countervail procedures—Disclosure of information; Automobiles

Johnston, Mr. Archie F. (Vice President, Public Affairs and Government Relations, Canadian General Electric Company Limited; Chairman, Government Relations Committee, Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada)
 Import policy proposals, 6:9-12, 17-21

Kaufman, Mr. David (President, Silpit Industries Ltd.; Canadian Apparel Manufacturers' Institute)
 Import policy proposals, 18:12, 15, 19

Kivenko, Mr. Jack (President, Jack Spratt Mfg. Ltd.; Canadian Apparel Manufacturers' Institute)
 Import policy proposals, 18:14-5

Lafrance, Mr. J.E. (Secretary, Tariff Board)
 Import policy proposals, 21:10-2

Laschinger, Mr. Fraser (Director, Import Division, Finance Department)
 Import policy proposals, 10:30-2; 12:15-7

Lavelle, Mr. P. (President, Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada)
 Import policy proposals, 30:4-23

Law Reform Commission, *see* Anti-dumping Tribunal—Reorganization

Levenson, Mr. Sol (President, Commonwealth Curtain Corporation; Home Furnishing Industries Association)
 Import policy proposals, 15:4-7, 12-20, 23-6

Lohner, Mr. Ed. (Vice President, Carsilco International; Canadian Association of International Textile Traders)
 Import policy proposals, 16:4-9, 13-5, 19, 27-31

Longlade, Mr. J.-P. (President, Affiliated Trading Canada Ltd.; Canadian Association of International Textile Traders)
 Import policy proposals, 16:29

Lonmo, Mr. Victor (Chief, Industrial Trade Policy, Industry, Trade and Commerce Department; Director, Industrial Trade Policy Division, External Affairs Department)
 Import policy proposals, 3:15; 12:22; 27:21-2, 25; 30:17-8, 22-3

MacDonald, Mr. John A. (Chairman, Tariff Board)
 Import policy proposals, 21:4-25

Machine industry, 28:33-4
 Domestic production, international comparison, etc., 28:24-7
 Dumping, discriminatory pricing practices, effects, 28:26
 Exports, 28:12, 15-9, 26
 Suppliers, 28:27-8

Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Mackasey, Hon. Bryce (L—Lincoln; Chairman)
 Anti-dumping Act, 5:15
 Anti-dumping/countervail procedures, 2:11-20, 24-51; 3:4-24; 4:16-8, 21-6; 5:18; 6:17-8, 23-6; 7:9-13; 9:14-5, 32; 10:7, 11-3, 16-8, 25-8; 11:14-21, 28-9; 12:17-20; 14:22-3, 26-8; 15:18-21; 16:18-23; 17:7-10; 19:24-6, 30-1; 21:15-20; 22:9-10, 14-7; 23:10-2, 16-7, 21-3; 24:14; 25:4-23, 26-32; 26:23, 26-8; 27:6-14, 18-20; 28:34-5; 29:19-20, 24
 Anti-dumping measures, 1:13

Mackasey, Hon. Bryce—Cont.

Anti-dumping Tribunal, 2:8; 3:7; 6:19, 27-8; 14:23; 16:22-4; 17:6; 22:8, 11, 17-8, 21; 27:16-7
 Apparel/garment industry, 20:15, 19-20
 Automotive industry, 30:11-3, 20-2
 British Columbia Hydro and Power Authority, 29:9
 Button industry, 17:6-7
 Camouflage dumping, 11:25
 Canadian Chemical Producers' Association, 7:10
 Canadian General Electric Company Limited, 13:18-9, 22
 Canadian import tribunal, 7:27; 10:27
 Canadian Industrial Renewal Board, 15:24
 Capital equipment, 6:18-21; 9:13, 18, 22-4; 10:15-6; 13:21; 14:9-10, 17-9, 24-30; 19:22-3; 23:13-6; 26:17-8; 28:15, 21; 29:10-2
 Countervail duties, 3:23-4; 17:10; 22:14; 25:9-12
 Customs tariff, 16:6; 19:19-20; 28:20
 Customs valuation, 10:15-6
 Customs valuation law, 4:15-7, 29; 5:25-8; 7:13
 Customs valuation procedures, 5:10-2; 27:13-4
 Draperies and decorative fabrics, 15:6-7, 10-3, 16-7
 Dumping, 2:20-1; 3:4; 4:14-5; 6:8, 11, 26; 7:7; 10:29; 14:19-20, 23-4; 16:6; 17:5; 19:37-8; 22:10, 19; 23:19; 24:19; 25:22-6, 33-4; 26:24-5
 Duties, 5:17
 Election as Chairman, 1:3
 Electrical equipment, 6:10-5; 24:11-2; 28:29
 Exports, 3:18-9
 Foreign countries, 14:9-10; 26:17-9; 28:15-6
 General Agreement on Tariffs and Trade, 4:19-20; 7:17; 9:11-2, 26-7; 10:31; 19:23, 36; 28:22; 30:21
 General Preferential Tariff, 7:10; 21:19
 Government contracts, 19:23-4, 30
 Hardwood industry, 23:11
 Health and Welfare Department, 10:13
 Howden Group Canada, 14:10
 Import monitoring, 4:28; 12:17; 17:12; 24:12
 Import policy, 1:14; 5:9-10, 15-8; 7:17-8; 9:29; 11:10, 21-3; 12:23-4; 17:13; 19:25; 23:23; 28:29-33; 29:21
 Import policy proposals, 1:13-5, 18; 2:4-26; 3:4-26; 4:14-31; 5:6-31; 6:8-13, 17-28, 31; 7:7-18; 8:10-33; 9:11-9, 22-33; 10:4, 7, 11-8, 23-33; 11:10-32; 12:10-24; 13:4, 10-3, 17-22; 14:4, 9-29; 15:4-25; 16:4-8, 15-31; 17:4-14; 19:4-5, 11-2, 19-26, 29-31, 34-9; 20:4, 12-27; 21:4, 8-25; 22:4-22; 23:4, 9-25; 24:4, 10-21; 25:4-35; 26:4, 10, 15-31; 27:4-30; 28:4, 11, 14-37; 29:4-28; 30:4, 8-23
 Imports, 4:28; 16:7-8
 Industry, 23:9-13; 26:21-2; 27:24-7
 Japan, 9:25
 Machine industry, 28:15-8, 26-7
 Price undertakings, 2:4-10, 17, 23; 3:8-9; 4:22; 8:30; 9:30-1; 11:11-2; 15:18-9; 16:19-20; 22:14-5; 23:17-8; 27:22-3
 Public Service, 4:17
 Revenue Department, 4:29, 6:9; 10:23-4; 11:19; 17:5; 24:16-8; 28:35-6
 Safeguard/emergency import measures, 20:23-4; 23:19
 Sales tax, 21:21-2
 Service industry, 5:18-9; 9:19; 22:18-9; 23:20-1; 28:32
 Shipbuilding industry, 13:10-3
 Sporadic/seasonal dumping, 11:27
 Subcommittee, 2:4, 26; 9:33; 13:10; 24:10, 20; 30:10
 Surtax legislation, 4:27-8; 11:13
 Tariff Board, 21:8-18, 22-4; 25:28, 31
 Textile and Clothing Board, 9:28; 11:19; 15:21-4; 17:12; 19:34; 20:12-3, 17-21, 26
 Textile and clothing industry, 11:30; 16:27-30; 20:13-5, 22-5
 Tire industry, 24:19-20
 Trade, 26:15

Mackasey, Hon. Bryce—Cont.

Trade, unfair practices, 5:24; 10:29-32; 11:13; 13:21; 15:13; 23:19;
24; 26:25-7; 28:19; 29:10; 30:14-6
Utilities, 6:12-3; 8:22; 26:17, 23; 29:14-22, 27
Wine industry, 12:10-21

MacKlin, Mr. Irving (President, British Woolens Inc.; Canadian Association of International Textile Traders)

Import policy proposals, 16:7, 10-2, 30-1

MacOwen, Mr. Bill (Vice Chairman, Corporate Development, Howden Group Canada)

Import policy proposals, 14:4-13, 16-9, 23-9

MacPherson, Mr. Patt (Corporation House Inc.; Canadian Textiles Institute)

Import policy proposals, 11:14-5, 18-9, 23-5, 29-32

Magnus, Mr. Peter (Chairman, Anti-Dumping Subcommittee, Customs Committee, Canadian Manufacturers' Association; Counsel, International Trade Law, Canadian General Electric Company Limited)

Import policy proposals, 4:11, 14-30; 8:11-33

Manufacturing industry

Competitive environment, import policy proposals, measures affecting, 4:7; 9:5
Dumping affecting, 9:11
Human resources, post-secondary education/field experience, relationship, 4:18
Import competition, legislation addressing, 4:7
Imports, Taiwan, 9:6-7
Revenue Department, role, 4:29
See also Customs valuation law; General Preferential Tariff

McCammon, Mr. K.H. (Director General, Special Assessments Branch, Customs and Excise, Revenue Department)

Import policy proposals, 3:5-9, 12-23; 13:19; 15:26; 19:29-30;
24:11-3, 17-20; 25:4-35; 29:18, 23

Melville, Mr. J. (Assistant Secretary, Algoma Steel Corporation Limited)

Import policy proposals, 10:11-4, 27

Mexico, see Automotive industry; Trade**Millar, Mr. Charles G.** (Executive Vice President, Operations, Northern Telecom Limited; Chairman of the Board, Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada)

Import policy proposals, 6:4-16, 24-9

Mitchell, Mr. W.D. (General Counsel, British Columbia Hydro and Power Authority)

Import policy proposals, 29:22, 25-7

Monopolies, see Competition/combines**Neil, Mr. W.** (Research Branch, Library of Parliament)

Import policy proposals, 3:24-5; 4:30; 5:19; 7:15-6

Nickerson, Mr. Dave (PC—Western Arctic)

Anti-dumping/countervail procedures, 16:26; 18:24-9; 19:31-3
Anti-dumping Tribunal, 16:26
Apparel/garment industry, 18:13-8
Capital equipment, 14:11-4; 19:12-4
Draperies and decorative fabrics, 15:14
Government contracts, 19:14-5
Import policy proposals, 13:14-7; 14:11-5; 15:14-6; 16:8-12, 24-7;
18:13-8, 22-30; 19:12-5, 31-4
Price undertakings, 16:26; 18:22-3
Shipbuilding industry, 13:15
Shipping, 13:15-6

Nickerson, Mr. Dave—Cont.

Textile and clothing industry, 16:8-11
United States, 16:25

Nystrom, Mr. Lorne (NDP—Yorkton-Melville)

Anti-dumping/countervail procedures, 20:7; 26:12-3
Apparel/garment industry, 18:12, 19
Customs tariff, 19:16-7
Import monitoring, 20:16
Import policy proposals, 13:4, 13-4, 17; 14:11, 15-6; 18:12-3, 18-9;
19:12, 15-9, 27; 20:7-12, 16-7; 26:12-4, 18-20
Industry, 26:14
Interest rates, 14:15
Shipbuilding industry, 13:13-4, 17
Textile and Clothing Board, 20:7, 10
Textile and clothing industry, 18:18; 20:8-12, 17; 26:14
Trade, 19:18-9; 26:20

OECD, see Organization for Economic Co-operation and Development**Ontario, see** Freedom of information**Ontario Hydro, see** British Columbia Hydro and Power Authority**Order of reference, 1:5****Organization for Economic Co-operation and Development, see** Shipbuilding industry**Organizations/individuals appearing and briefs submitted**

Algoma Steel Corporation Limited, 10:4-18, 22-3, 27-30
Anti-dumping Tribunal, 22:4-22; 22A:1-24; 27:18-20, 23, 26-8
Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada, 30:4-23
British Columbia Hydro and Power Authority, 29:4-28
Canadian Apparel Manufacturers' Institute, 18:4-30
Canadian Association of International Textile Traders, 16:4-31
Canadian Chemical Producers' Association, 5:4-31; 7:4-18
Canadian General Electric Company Limited, 8:4-34
Canadian Importers' Association, 9:4-33
Canadian Manufacturers' Association, 4:4-31; 5:4-31
Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association, 13:4-22
Canadian Textiles Institute, 5:4-31; 11:4-32
Canadian Wine Institute, 12:4-24
Cantax, 14:10, 13-26, 29
Consumer and Corporate Affairs Department, 23:4-25; 27:4-17,
20-4, 28-30; 28:33
Dofasco Inc., 10:16-25, 29
Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada,
6:4-31
Finance Department, 1:5-18; 2:4-25; 3:4-25; 8:30-1; 10:30-2;
11:16-7; 12:15-7; 13:20; 14:20-5; 18:25; 19:27-8; 20:23-6;
25:10-1, 20, 30-3; 26:26; 27:14-7, 21-3, 29; 28:14, 30-4; 29:25-7;
30:14-21
Grey, Mr. Rodney, 19:4-39; 19A:1-13
Home Furnishing Industries Association, 15:4-26
Howden Group Canada, 14:4-13, 16-9, 23-9
Industry, Trade and Commerce Department, 3:15; 12:22; 27:21-2,
25; 30:17-8, 22-3
Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada,
28:4-37
Revenue Department, 3:5-9, 12-23; 13:19; 14:25-6; 15:26; 19:29-30;
24:4-21; 25:4-35; 29:18, 23
SIDBEC-DOSCO, 10:16
Society of the Button Industry, 17:4-14; 17A:1-5
Stegemann, Professor K., 26:4-31
Stelco Inc., 10:12-3, 20-1, 25-30
Tariff Board, 21:4-25
Textile and Clothing Board, 20:4-27

- P.J. Wallbank Company**, exports to U.S., patent infringement, International Trade Commission prohibiting, 30:5-6, 12-5
- Patents**, *see* P.J. Wallbank Company
- Perrigo, Mr. Howard** (Vice Chairman, Anti-dumping Tribunal)
Import policy proposals, 22:7, 10-5
- Plumridge, Mrs. Nancy** (General Manager, Canadian Wine Institute)
Import policy proposals, 12:18
- Price undertakings**, 2:4-5, 23; 4:22; 7:5; 9:30-1; 11:11; 16:5, 19-20, 26; 18:22-3; 24:5; 29:19-20
Anti-dumping Tribunal, effects, 22:15
Combines Investigation Act application affecting, 23:8-9, 16; 27:22-3
Disclosure of information, 25:30-1
Effects, 23:17-8
Enforcement, case-by-case basis, 26:9
Importers, consultations, 25:18-9
Industry consultations, etc., 10:12; 15:18-9
Measures, proposals, objectives, 24:4
Monitoring, reviews, etc., 2:6-10; 3:8-9; 8:30; 11:11-2; 23:18; 25:19-20
Negotiations, consumer representatives contributing, access, etc., 23:8; 27:22-3
Public interest, ministerial, deputy-ministerial, roles, 27:23
Sunset clause, 2:6-7, 17
Time limits, 24:6
United States, comparison, 2:5-8; 9:32
- Procedure and decisions of the Chair**
Documents
 Appending to minutes and evidence, Ms., 17:3, agreed to; 19:3, agreed to; 22:3-4, agreed to; 25:3, agreed to
 Requesting, 3:13
 Election of Chairman and Vice Chairman, Ms. (Mr. Riis; Mr. Thomson), 1:3, agreed to
 In camera meetings, 31:4
 Meetings, scheduling, 1:17; 2:26; 3:4, 25-6
 M., 1:3, agreed to
 Printing, minutes and evidence, M. (Mr. Riis), 1:3, agreed to
 Report to Committee
 Chairman presenting to House, 31:3
 Concurrence, M. (Mr. Deniger), 31:3, agreed to
 Draft, presenting, M. (Mr. Thomson), 31:4, agreed to
 Printing, special edition, additional copies, 31:3, agreed to
 Witnesses, appearance before Subcommittee, 1:3, agreed to
 Scheduling, 2:26
- Procurement code**, *see* General Agreement on Tariffs and Trade
- Productivity**, *see* Industry; Shipbuilding industry; Steel industry
- Program of Compliance and Representation**, *see* Competition/combines
- Proposals on Import Policy**, *see* Import policy—Working paper
- Protectionism**, *see* Import policy—Proposals; Industry; Trade; United States
- Provinces**, *see* Anti-dumping/countervail procedures—Preliminary investigations; Capital equipment; General Agreement on Tariffs and Trade; Trade; Utilities
- Public Service**
Expertise, 28:35-6
Mobility, Glassco report recommendations, 4:17
- Quebec**
Hydro-Quebec, *see* British Columbia Hydro and Power Authority
See also Freedom of information
- Quotas**, 9:7-8; 12:17
Anti-dumping/countervail procedures, comparison, 18:20-5
Consumer goods, price/cost relationship, 4:13; 18:15
Evaluation base, dollar replacing number, 4:13; 9:7-8
Statistics, lack, 4:14
See also Apparel/garment industry—Imports; Australia; Draperies and decorative fabrics; Footwear industry; Import monitoring list; Textile and clothing industry; Wine industry
- Report to Committee**, 31:3-45
- Revenue Department**
Staff, 4:12, 16-7, 29; 6:9, 22; 10:23-4; 11:19; 17:5; 24:10, 16-9; 28:35-6
See also Anti-dumping/countervail procedures; Anti-dumping Tribunal; Countervail duties; Customs valuation procedures; Dumping—Injury finding; General Preferential Tariff; Manufacturing industry; Organizations/individuals appearing and briefs submitted; Tariff Board; Textile and Clothing Board; Wine industry
- Riis, Mr. Nelson A.** (NDP—Kamloops-Shuswap; Vice Chairman)
Election as Vice Chairman, 1:3
Organization meeting, 1:3
Point of order, election of Chairman and Vice Chairman, M., 1:3
Point of order, printing, minutes and evidence, M., 1:3
- Robertson, Mr. R.N.** (Senior Vice President, Commercial, Algoma Steel Corporation Limited)
Import policy proposals, 10:4-11, 14-8, 22-3, 27-30, 33
- Romanow, Mr. J.** (President, Machinery and Equipment Manufacturers' Association of Canada)
Import policy proposals, 28:4-5, 9-29, 33-7
- Ross, Mr. Anthony** (Director, Public Relations, Children's Apparel Manufacturers' Association; Canadian Apparel Manufacturers' Institute)
Import policy proposals, 18:21-2
- Royal Commission on Government Organization** (Glassco), *see* Public Service—Mobility
- Rudy, Mr. Sam** (Vice President, B.V.D. Modern Industries Ltd.; Canadian Apparel Manufacturers' Institute)
Import policy proposals, 18:16-8
- SIAP**, *see* Shipbuilding Industry Assistance Program
- Safeguard/emergency import measures**, proposals, 1:10-1; 10:21; 12:9, 17; 19:8; 20:23-4; 22:20-1; 23:19
Adjustment assistance provisions, 19:9, 28-9, 31-3; 23:24
- Sales tax**, Tariff Board, role, 21:21-2
- Sanft, Mr. Arthur** (President, Beverini Inc.; Canadian Apparel Manufacturers' Institute)
Import policy proposals, 18:13-4
- Service industry**, imports, dumping, 4:9; 5:18-9; 6:26-7; 8:28-9; 9:19; 22:18-9; 23:20-1; 28:32
- Shenstone, Mr. Tom** (International Economic Relations Division, Finance Department)
Import policy proposals, 11:16-7; 18:25
- Shipbuilding industry**
Activities, productivity, etc., 13:4-8, 22
Arctic exploration and development, 13:15-7, 20

Shipbuilding industry—Cont.

- Employment, 13:13
- Exports, financing, shipbuilding industry assistance program, Export Development Corporation involvement, etc., 13:5-9, 12-3, 18-20; 28:19
- Imports, 13:9, 13, 18
 - Dumping/subsidies, anti-dumping/countervail procedures, proposals, etc., 13:7-12, 20-1
 - Dumping/subsidies, taxation measures, 13:9
 - Tariff protection, GATT/OECD agreements, effects, etc., 13:7-11, 14-5, 21
- International situation, 13:6
- Ownership, 13:13
- Policy, interdepartmental review group, role, etc., 13:11
- Sector task force study, report, recommendations, 13:4-5
- Technological advancement, effects, etc., 13:17-8

Shipbuilding Industry Assistance Program (SIAP), *see* Shipbuilding industry—Exports

Shipping, Arctic exploration and development, 13:15-7

Sidbec-Dosco, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Singer Company of Canada Ltd., dumping, Anti-dumping Tribunal ruling, 27:25

Society of the Button Industry, *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Soviet Union, *see* Hardwood industry

Special Assessment Program, *see* Customs valuation

Special import measures

- Administering, 24:10
- Governor in Council, authority, 28:9; 30:16
- See also* Apparel/garment industry—Quotas

Special import measures act, draft

- Definitions, wording, terminology, 5:6; 28:10
- Exemptions, publishing, Statutory Instruments Act affecting, etc., 5:15
- Legislation, regulations, Anti-dumping Tribunal, effects, etc., 1:6-7
- Preamble, U.S. Trade Act comparison, 4:8; 11:6
- See also* Customs tariff

Statutory Instruments Act, *see* Anti-dumping Act—Exemptions; Special import measures act

Steel industry, 10:5, 33

- Exports to U.S., 10:22, 33
- Imports, 10:7, 19-20
 - Dumping, benchmark monitoring system, etc., 10:5-6, 16-8; 11:29-30
 - Dumping, wide flange steel beams, Algoma Steel, 1:18; 10:8-9
- International competitiveness, productivity, etc., 10:7, 19-20
- Tariffs, international comparison, 10:21
- Unfair trade practices, countermeasures, international situation, comparison, etc., 10:5, 22-3
- See also* United States

Stegemann, Professor K. (Witness)

- Import policy proposals, 26:4-31
- See also* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Stelco Inc., *see* Organizations/individuals appearing and briefs submitted

Subcommittee

- Membership, changes referred to Chairman of standing committee, 1:3, agreed to
- Membership, expanding, 2:4
- Name, 1:3, agreed to
- Report, 24:20
- Role, 9:33; 13:10; 30:10
- Staff, hiring, 1:3, agreed to
- Travel, 2:26; 30:10
- Witnesses, government officials questioning, 24:10; 30:10

Subsidies

- Countervail provisions regulating, 4:9
- See also* Apparel/garment industry; Automotive industry; Button industry; Canadian General Electric Company Limited; Capital equipment; Electrical equipment; Italy; Shipbuilding industry; Wine industry

Summary of international reactions to import policy proposals, *see* Import policy—Working paper

Supreme Court, *see* Tariff Board

Surtax measures

- Legislation, proposals, 1:11; 4:27-8; 11:13; 23:19
- See also* Balance of payments; Textile and clothing industry—Anti-dumping

Taiwan, *see* Manufacturing industry—Imports

Tariff Board

- Activities, workload, etc., 21:4, 10-2, 23-5; 25:31
- Appeal procedure, 8:31-2; 21:13-4; 25:28
 - Public hearing process, 21:4-5, 9-11, 22-4
 - Confidentiality, 21:14-6
- Decisions, referrals to Federal Court/Supreme Court, 21:6-7, 11-2, 23
- Legal/economic jurisdictions, separating, 19:34; 21:16-8
- Members, appointment, 21:11-2
- Quasi-judicial status, 21:5-7
- Revenue Department, relationship, 21:5-8
- Role, 21:9
- See also* Anti-dumping/countervail procedures; Anti-dumping Tribunal; Customs valuation law; Customs valuation procedures; General Preferential Tariff; Imports—General Preferential Tariff; Organizations/individuals appearing and briefs submitted; Sales tax

Tariffs, *see* Customs tariff

Task forces, *see* Capital equipment; Customs valuation—Special assessment program; Shipbuilding industry

Taxation, *see* Shipbuilding industry; Wine industry

Tenders, *see* British Columbia Hydro and Power Authority; Capital equipment; Electrical equipment—Contracts; Utilities

Textile and Clothing Board

- Activities, 20:6, 24
- Canadian Industrial Renewal Board, relationship, 20:6, 26-7
- Chairmanship, membership, 20:4
- Effectiveness, 20:7
- Industry consultation, 16:15
- Inquiry procedures, assessment, etc., 20:4-5, 10
- Revenue Department, comparison, 20:26
- Role, 9:28; 11:9, 19-20; 15:21-2; 19:34-5; 20:4, 7, 12-3, 17-8
- Staff, 20:17
- See also* Anti-dumping/countervail procedures; Anti-dumping Tribunal; Button industry; Import monitoring;

Textile and Clothing Board—Cont.*See also—Cont.*

Organizations/individuals appearing and briefs submitted;
Textile and clothing industry

Textile and clothing industry

Adjustment assistance, etc., 20:13-5, 21
Anti-dumping/countervail/surtax measures, application, 11:6
Canadian ownership, 20:11-2
Developing countries, competition, effects, etc., 16:11-3; 20:8
See also Apparel/garment industry
Dollar, exchange rate affecting, 20:8, 16
Effectiveness/efficiency, Textile and Clothing Board criteria determining, etc., 20:24-5
Employment, 16:14; 20:9-10
Exports, 20:17
Fabrics purchasing, market development, risks, etc., 16:15, 27-30
Geographic/corporate concentration, 20:9-12
Imports, dumping, monitoring, etc., 11:29-30
Imports, quotas, etc., 11:5, 30; 16:4-7, 10-1; 18:10, 18-20; 20:19-23
Labour costs, 20:23
Policy, 15:22-3
Costs to consumers, 19:35-6
Primary materials, vertically integrated companies controlling, 16:9-10
See also Draperies and decorative fabrics
Quotas, Textile and Clothing Board, report, recommendations, 9:7
Tariff protection, 16:4, 8; 16:13; 26:11-4, 22
Tariffs, special measures, international comparison, 18:8-9
Tariffs, vertically integrated companies favoured, 16:9, 13
Technological change, 20:8-9
Trends and prospects, 20:10-2
See also Apparel/garment industry; Draperies and decorative fabrics; General Preferential Tariff; United States

Thomson, Mr. John (PC—Calgary South)

Anti-dumping/countervail procedures, 6:20-1; 7:11, 14-5; 17:11;
24:16; 26:29; 27:9, 15, 21; 28:12, 23-4
Anti-dumping Tribunal, 17:10; 27:9-13, 17
Apparel/garment industry, 18:10
Australia, 15:12
Automobiles, 26:29-30
Button industry, 17:8-9
Capital equipment, 6:29; 8:15-6, 32-3; 28:11, 21-2; 29:11
Customs valuation law, 5:26-7; 7:12-5; 18:11-3
Dumping, 6:28-9; 8:16-7; 27:23-4
Foreign countries, 26:19
Import monitoring, 28:13-4
Import policy, 5:8-9; 28:23
Import policy proposals, 5:8-9, 16, 26-8; 6:20-1, 28-30; 7:11-5;
8:15-20, 32-3; 15:12; 17:8-11; 18:4, 10-2, 18-21, 25, 30; 24:16;
25:4, 12; 26:10-5, 19-21, 29-30; 27:9-17, 20-4; 28:11-4, 21-5;
29:10-3, 16-7, 22
Industry, 26:11-5
Machine industry, 28:12
Organization meeting, 1:3
Point of order, election of Chairman and Vice Chairman, M., 1:3
Quotas, 18:19-21, 25
Sporadic/seasonal dumping, 26:19
Textile and clothing industry, 18:10, 19-20
Trade, unfair practices, 6:29-30; 7:14; 26:10-1
United States, 8:19-20
Utilities, 29:10-3, 16-7, 22

Thur, Mr. O. (Chairman, Textile and Clothing Board)

Import policy proposals, 20:4-27

Tire industry, Chicago Bearcat Tire, dumping, Firestone Canada Inc. complaining, etc., 24:19-20

Toombs, Mr. E.H. (Member, Non-tariff Barrier Subcommittee, Canadian Chemical Producers' Association)
Import policy proposals, 7:4, 9, 13-8

Trade

Deficit, 9:6
See also Electrical equipment
Consumer/industrial goods, characteristics, trends, etc., 6:5-6
Continental free trade, 26:15-6
Exporting raw materials, importing finished goods, 26:20
Federal-provincial consultation, 19:18-9
Liberalization, free/fair trade, 4:7; 8:19
Mexico, 6:15
Protectionism affecting, 26:20

Trade, unfair practices, (dumping/subsidies)

Anti-dumping/countervail measures, case-by-case basis, 26:8
Anti-dumping/countervail measures, negative effects, 23:6-7;
26:10-1, 21, 24; 28:19
Employment, effects, 4:5; 17:4
Factors affecting, 7:5
Foreign governments, consultations, 12:7, 10
Legislation, effectiveness, international comparison, 4:6; 6:6; 8:5;
17:4-5; 28:4
Protection against, legislation, need for, 4:5-7; 6:15-7; 8:6-7; 19:5-6;
23:6
Protection against, legislation, proposals, objectives, 5:23-4
Retaliatory action, 8:20-1; 10:32-3; 11:13-4; 13:21; 15:13; 23:19-20,
23-4; 26:18, 25-7; 28:19-20; 29:10; 30:14-6
United States Trade Act comparison, 4:20; 6:29-30; 7:14; 8:9,
20-1; 10:29-31
See also Britain; Consumer goods—Imports; Imports; Steel industry; United States

Transport Commission, 6:27**United Kingdom, *see* Britain****United States**

Automotive industry, 29:21-2
"Buy America" laws
GATT, government procurement code, violation, etc., 8:19-20, 23
See also Government contracts
Eximbank, *see* Capital equipment—Domestic markets
Restrictive trade practices, Canadian industry, effects, etc., 10:9;
16:26
Steel industry, protectionist policy, effects, 26:20
Textile and clothing industry, tariffs, 16:25
See also Anti-dumping/countervail procedures; Automotive industry; Automotive industry, Canada-U.S. agreement; Capital equipment; Competition/combines; Countervail duties; General Agreement on Tariffs and Trade; Government contracts; Industry; P.J. Wallbank Company; Price undertakings; Steel industry

United States Trade Act (1979), *see* Import policy—Working paper;
Special import measures act; Trade, unfair practices

Utilities

Consumers' interests, 26:23-4; 29:8, 14
Equipment, imports, dumping, low-rate conditional financing, subsidies, anti-dumping/countervail measures, proposals, etc., 9:18; 26:4, 8; 29:10-2, 18
British Columbia Hydro consultations, 29:15-6, 19
Compensation for injury, 29:20
Federal/provincial governments, interests conflicting, 6:11-3;
8:22; 14:28-9; 19:12-4

Utilities—Cont.

- Equipment, imports, dumping, low-rate conditional...—*Cont.*
- Investigations based on tender, 6:12-3, 30-1; 8:18, 21-2, 26; 29:6-7, 13-5, 22-3
- Investigations, time-limits, 29:15-8, 24
- Negative effects, 29:10-1
- Tariffs replacing, 29:20
- See also* Britain; Italy; Japan

Verah, Mr. R. (Director, Commercial Development, Dofasco Inc.)
Import policy proposals, 10:18-20, 24-5, 29

Walsh, Mr. Henry M. (President, Canadian Shipbuilding and Ship Repairing Association)
Import policy proposals, 13:4-22

Western Europe, trade with Eastern Europe, protocols regulating, 18:7

White, Mr. John R. (Chairman, Customs Committee, Canadian Manufacturers' Association)
Import policy proposals, 4:4-10, 15, 23, 27, 30

Whittall, Mr. Ken (Manager, Customs, Canadian Manufacturers' Association)
Import policy proposals, 4:11-4, 19-22, 28-30

Wide flange steel beams, *see* Steel industry

Wine industry

- Agricultural impact, 12:10-1, 20, 23
- Assistance, international comparison, 12:8, 11-2
- Import policy, importance, application, etc., 12:8-9, 21-2
- Imports
 - Bulk purchasing, effects, 12:18-9
 - Low-priced, subsidies, etc., 12:4-5, 8, 12, 19-21; 17:8
 - Anti-dumping Tribunal investigating, 12:7
 - Revenue Department examining, 12:6-7, 13-4
 - Tariff protection, quotas, etc., 12:7-9, 12-3
- Italian competition, measures protecting, 12:6, 9-10
- Preferential mark-ups, 12:7-8, 13-4
- Taxation system, revenue sharing, etc., effects, 12:5, 10-1, 20
- See also* Italy

Winters, Mr. H. (General Manager Marketing, Algoma Steel Corporation Limited)
Import policy proposals, 10:18, 22-3

Young, Mr. Neil (NDP—Beaches)
Capital equipment, 8:23-4
Import policy proposals, 8:23-4

Zerr, Mr. P.E. (Assistant Director General, Tariff Programs, Revenue Department)
Import policy proposals, 2:21; 14:25; 16:17-20; 25:32



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

BINDING SECT. SEP 20 1984

